

La empresa española ante la adhesión al Mercado Común (1981)

Leyenda: La Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) publica un estudio sobre la empresa española ante la adhesión al Mercado Común, en concreto en el presente volumen, sobre los aspectos sectoriales.

Este libro tiene como fin analizar problemas concretos que se plantean en cada sector de la economía española ante la adhesión al Mercado Común, incluyendo posibles soluciones a los mismos.

Fuente: Secretaría de Estado para la Unión Europea, Madrid, 1981.

Copyright: (c) Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España

URL: http://www.cvce.eu/obj/la_empresa_espanola_ante_la_adhesion_al_mercado_comun_1981-es-78e10dea-b848-42c5-a9b9-95b947760c1b.html

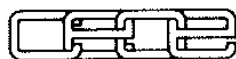
Publication date: 20/02/2014

LA EMPRESA ESPAÑOLA ANTE LA ADHESION AL MERCADO COMUN

VOLUMEN SEGUNDO

PARTE TERCERA

ASPECTOS SECTORIALES



SUCESORES DE RIVADENEYRA, S. A.
Cuesta de San Vicente, 28
MADRID-8
Depósito legal: M.-42274-1981

HACE ocho meses que está en la calle el Volumen I de la «Empresa española ante la adhesión al Mercado Común». Con su publicación, la C. E. O. E. intentaba trasponer el debate sobre la integración de España en las Comunidades Europeas, que ya se iniciaba, del plano «filosófico» al «aritmético».

En gran medida, tal objetivo se ha alcanzado. Se habla menos de la adhesión en términos de generalidades y se practica menos el ejercicio poco útil de hacer previsiones de calendario para la firma y entrada en vigor del futuro Tratado de adhesión. Y, en cambio, se ha empezado a centrar las reflexiones en cómo debe instrumentarse, con arreglo a qué modalidades, para que resulte positiva para España. Esto es, para que nos ayude a salir de la crisis, a mantener niveles razonables de prosperidad y empleo, y a hacer más competitivo nuestro aparato productivo.

Ese esfuerzo para conseguir niveles adecuados de competitividad, que hagan posible una inserción sin graves traumas de la economía española en la europea, se ha de traducir, en último término, en esfuerzos a desarrollar en cada uno de los sectores. El Volumen II y último del Libro Blanco de la C.E.O.E., que ahora sale a la luz, intenta indicar las direcciones en que hay que actuar en función de tal propósito.

Inspirándose en criterios muy pragmáticos, se ha optado por no realizar, ni un análisis comparativo de la estructura económica de cada sector en España y en la Comunidad, ni tampoco una descripción exhaustiva de lo que sería el perfil ideal de nuestros distintos sectores en cada momento del período de transición. Muy al contrario, se ha preferido ofrecer, simplemente, una serie de observaciones puntuales acerca de ciertos problemas muy concretos que a cada sector de la economía española se le plantean ante la adhesión, sugiriendo, al mismo tiempo, posibles tratamientos a dar a los mismos. La C.E.O.E. se propone profundizar más adelante sus análisis acerca de algunos de ellos.

La lectura de este Volumen II es preciso hacerla desde el contexto global que aporta el Volumen I. Más en concreto, conviene señalar que las observaciones que aquí se hacen, de carácter puntual y referidas en cada caso a un sector determinado, carecerían de sentido si no fueran enmarcadas en los planteamientos de orden más general contenidos en el Volumen precedente.

Con ello no se hace referencia únicamente a los plazos y modalidades de inserción de los mecanismos propios de la unión aduanera a lo largo

del período de transición, sino también a la creación de un entorno para la acción empresarial en España similar a aquél en que actúan los empresarios comunitarios.

En efecto, el balance que arroje el proceso de adhesión va a depender de los niveles respectivos de competitividad de las empresas españolas y comunitarias, esto es, básicamente, de los niveles de costes unitarios relativos de unas y otras.

Y difícilmente podríamos los empresarios españoles, por muchos esfuerzos que hagamos a nivel de nuestras empresas, competir eficazmente en un Mercado Común, si no se procede a homologar con los modelos comunitarios tanto nuestro marco de relaciones socio-laborales como los costes que derivan de las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social.

Téngase presente, respecto de este último punto, que las cotizaciones empresariales representan, sobre el total de los ingresos de la Seguridad Social en España, aproximadamente el doble de lo que suponen, por término medio, en los actuales Estados Miembros de la Comunidad. Parece claro que sólo una «armonización» en este plano haría posible una implantación del I.V.A. en España, puesto que en otro caso ello supondría un muy grave daño para el conjunto de los intereses económicos nacionales.

La C. E. O. E., que desde luego valora positivamente las implicaciones políticas de la futura adhesión a las Comunidades Europeas, tiene la esperanza de que sus tomas de posición en materia de integración europea conduzcan a la concienciación cada vez más intensa de todos los medios españoles, públicos y privados, acerca de la necesidad tanto de negociar el Tratado de adhesión como de preparar el proceso de integración desde una actitud pragmática, auténticamente ajustada a las realidades económicas.

EL contenido de este Volumen II y último de «La Empresa española ante la adhesión al Mercado Común» está extraído de documentos que las asociaciones empresariales integradas en la C. E. O. E. han elaborado por medio de catorce Grupos de Trabajo, constituidos para desarrollar tal tarea. Se ha preferido respetar al máximo el tono de cada uno de los análisis aportados por estos Grupos de Trabajo, de tal modo que sólo se ha procedido a reelaborarlos en la medida imprescindible para resaltar, en alguna ocasión, las convergencias entre los mismos.

En todo caso, las aportaciones realizadas, a través de esos catorce Grupos de Trabajo, por las Organizaciones Empresariales asociadas a la C. E. O. E., han sido plenamente asumidas por los órganos rectores de ésta.

Cuenta, por tanto, la publicación que hoy sale a la luz, con el respaldo más pleno del conjunto del empresariado español.



INDICE

Parte Tercera

ASPECTOS SECTORIALES

	<u>Página</u>
I. SECTOR PRIMARIO	
I.1. Sector agrario.....	13
I.2. Sector forestal.....	19
I.3. Sector pesquero.....	21
I.4. Sector de minería.....	23
II. SECTOR INDUSTRIAL	
II.1. Industria alimentaria.....	31
II.2. Sector de la energía.....	35
II.2.1. Marco energético global.....	35
II.2.2. Análisis de los subsectores energéticos.....	38
II.3. Industria básica.....	43
II.3.1. Sector siderúrgico.....	43
II.3.2. Sector químico.....	46
II.3.3. Sector de la metalurgia de base.....	52
II.3.3.1. Metalurgia del cobre.....	52
II.3.3.2. Metalurgia del plomo y del cinc.....	54
II.3.3.3. Metalurgia del aluminio.....	55
II.3.4. Sector del vidrio y de la cerámica.....	56
II.3.5. Sector del cemento.....	57
II.3.6. Sector de las pastas, del papel y del cartón.....	58
II.4. Industria transformadora y de consumo final.....	61
II.4.1. Sector de los vehículos de turismo y de sus componentes.....	61
II.4.2. Sector de los vehículos industriales, de los tractores y de la maquinaria agrícola.....	62
II.4.3. Sector de la construcción naval.....	64
II.4.4. Otros sectores del metal.....	67
II.4.4.1. Cables y conductores eléctricos.....	67
II.4.4.2. Estructuras metálicas.....	68

	Página
II.4.4.3. Calderería	68
II.4.4.4. Envases metálicos	69
II.4.4.5. Cubertería	70
II.4.4.6. Electrodomésticos	71
II.4.4.7. Electrónica	72
II.4.4.8. Joyería y platería	74
II.4.5. Sector de bienes de equipo	74
II.4.6. Sector textil	76
II.4.7. Sector de la piel y el calzado	81
II.4.7.1. Curtidos	81
II.4.7.2. Otros subsectores de la piel	82
II.4.7.3. Calzado	82
II.4.8. Sectores de la madera y del corcho	84
II.4.9. Sector del mueble	84
II.4.10. Sector del juguete	86
II.4.11. Sector de las industrias gráficas	87
II.5. Sector de la construcción	89
III. SECTOR DE LOS SERVICIOS	
III.1. Sistema crediticio	95
III.2. Sector de los seguros	97
III.3. Sector del comercio	101
III.4. Sector de la hostelería y del turismo	103
III.5. Sector del transporte terrestre por carretera	105
III.6. Sector del transporte marítimo	107
III.7. Sector de la ingeniería	109
III.8. Sector de los medios de comunicación social	111
III.8.1. Cinematografía	111
III.8.2. Editoriales	112
III.9. Sector de la publicidad	113

I SECTOR PRIMARIO



I. SECTOR PRIMARIO

- I.1. SECTOR AGRARIO**
- I.2. SECTOR FORESTAL**
- I.3. SECTOR PESQUERO**
- I.4. SECTOR DE MINERIA**



I. SECTOR PRIMARIO

Bajo esta rúbrica se analizan, desde la perspectiva de la integración de España en las Comunidades Europeas, los subsectores que configuran el sector primario, es decir, agrario y forestal, pesquero y minero.

I.1. SECTOR AGRARIO

Introducción

Las características estructurales de la agricultura española difieren en gran medida de las de la agricultura comunitaria.

La difícil orografía del territorio nacional español (más del 26 por 100 de la superficie supera los 1.000 m. de altitud, el 65 por 100 los 500 m. y el 85 por 100 los 200 m.) explica el que, de una superficie total de 50,5 millones de Has., sólo 27,6 millones de Has. correspondan a la superficie agrícola. La interacción de la orografía, climatología y condiciones edáficas, junto con la práctica del laboreo continuo, han hecho, además, que cerca de la cuarta parte de los suelos españoles estén en situación de grave erosión. El potencial productivo, debido a la escasa pluviometría, sólo es satisfactorio en los 2,8 millones de Has. de terrenos de regadío, que representan un 13,6 por 100 de las tierras cultivadas y cuya ampliación, por otra parte, no es posible en condiciones de razonable economicidad.

El clima es árido, salvo en una franja al norte de la Península. La elevada evapotranspiración y la escasa e irregular pluviometría hacen que más del 80 por 100 del territorio español tenga un déficit pluviométrico anual del orden de 300 mm. La irregularidad de las lluvias se refleja en las diferencias entre cuencas. Así, la cuenca mediterránea, que es la más apropiada para cultivos intensivos, padece, con excepción del valle del Ebro, un claro déficit de agua, circunstancia que también se da en la cuenca del Guadalquivir. La cuenca atlántica es, por el contrario, excedentaria. Todo esto supone grandes limitaciones para la producción, hace descender la productividad y origina fuertes costes.

En cuanto a la estructura de las explotaciones, un 50,4 por 100 de ellas, que comprenden un 8,5 por 100 de la superficie total, tienen entre 1 y 5 Has., mientras que sólo un 5,4 por 100 de las mismas, con un 47,9 por 100 de la superficie total, tienen más de 50 Has. La superficie media en 1977 era de 17 Has., lo que supone un aumento del tamaño medio de 3 Has. desde 1962.

La población activa agraria se estima, con arreglo a los datos oficiales disponibles, en unos 2 millones de personas, el 17,4 por 100 de la población activa total, aunque existen razones para pensar que las cifras reales son inferiores (2/3 de dicha población está formada por propietarios empresarios y 1/3 por asalariados).

El Producto Interior Bruto (PIB) agrario representa el 8 por 100 del PIB total, pero disminuye progresivamente en razón del crecimiento más rápido de los demás sectores. El valor de la producción por persona ocupada en la agricultura equivale, según datos de 1980, al 58 por 100 de la media para el conjunto de la economía española y es inferior en un 50 por 100 al valor de la producción por persona ocupada en la agricultura comunitaria. Es de notar que el aumento de la producción real del sector en el año 1980 no se ha visto acompañado por un incremento de las rentas percibidas por los agricultores.

La balanza comercial agraria española acusa un déficit importante y creciente, como muestra el cuadro I, aunque sea positiva la balanza bilateral con respecto a los países de la Comunidad. Las principales importaciones corresponden a maíz, soja, productos lácteos y carne de vacuno, y las principales exportaciones incluyen las frutas, verduras, vinos y aceites.

CUADRO I
BALANZA COMERCIAL AGRARIA DE ESPAÑA
(millones de ptas.)

AÑO	Importaciones	Exportaciones	Saldo	Cobertura
1976	197.867	137.263	-60.604	69,4
1977	262.750	177.046	-85.704	67,4
1978	284.103	214.766	-69.337	75,6
1979	300.925	261.944	-38.981	87,0
1980	348.485	297.717	-50.768	85,4

FUENTE: Ministerio de Agricultura.

Finalmente, hay que señalar que la agricultura española presenta, también en otros órdenes, diferencias importantes respecto de la comunitaria. Las principales producciones españolas son las de la agricultura mediterránea, mientras que en la Comunidad el mayor peso relativo corresponde a las producciones animales propias de las zonas húmedas. Por otra parte, existen diferencias claras entre las respectivas políticas de precios y mercados.

El impacto de la adhesión

La aplicación a la agricultura española de la política agraria común actual podría ser beneficiosa globalmente, siempre y cuando se realice a través de un proceso de adaptación cuidadoso, que evite distorsiones.

En primer lugar, la población agraria y, en general, la población rural, pueden resultar beneficiadas por la aplicación de las políticas social y regional y por las ayudas al sector practicadas en la Comunidad. Los trabajadores agrarios pueden ser los más favorecidos, pero también los empresarios podrían mejorar su situación en base a las ayudas que para la reforma de las estructuras y explotaciones prevé la Comunidad, y que deben facilitar la concentración de pequeñas explotaciones, permitiendo a las demás acometer mejoras que incrementen su productividad.

Ventajas más claras pueden producirse en el capítulo de los «inputs» agrarios, dado que los costes de los mismos son más reducidos en la Comunidad y que la oferta es más amplia y variada.

La estructura de los precios comunitarios al productor es sensiblemente diferente a la de los españoles por lo que, mientras ciertas producciones se verán beneficiadas desde este punto de vista por la integración, otras quedarán perjudicadas. Por tanto, debe procederse cuanto antes a una adecuación progresiva de los precios internos a los practicados en la Comunidad, con el fin de evitar el impacto que resultaría de la aplicación de los mismos a la agricultura española en plazo breve a partir de la adhesión.

Por lo que respecta al impacto en los diferentes subsectores productivos, dadas las diferencias de niveles de precios entre la Comunidad y España, las consecuencias serán muy diversas según los subsectores, pero en cualquier caso resultará un balance negativo para ciertas regiones españolas. Este es, por ejemplo, el caso de la cornisa cantábrica, altamente especializada en la producción de leche, o de Castilla, donde el trigo blando y la remolacha tienen un peso importante. Se trata de regiones y subsectores que requieren un análisis muy profundo, con vistas a la elaboración de programas urgentes de reforma de estructuras productivas y comerciales, susceptibles de suavizar el impacto negativo de la adhesión. A nivel de los subsectores, este es el caso de los del azúcar, de los lácteos y de las carnes, a los que se dedican los párrafos que siguen.

El objetivo de España en cuanto a la producción de azúcar deberá limitarse al mantenimiento del actual grado de autoabastecimiento y de un stock estratégico suficiente. Los costes de producción en España son elevados debido a la necesidad de riego, al uso de terrenos poco productivos sin posibilidad de usos alternativos, y a la gran parcelación de las explotaciones, que dificulta en muchos casos la mecanización de los cultivos. Para la producción española de remolacha se debe prever un trato similar al acordado a Italia, basado en la aplicación de ayudas de adaptación, un precio de intervención específico para España y la posibilidad de modificar las cuotas base durante el proceso de reestructuración de la industria. Por otra parte, en España se producen de 300 a

400.000 Tm/año de caña de azúcar, cuyo destino principal debe de ser la fabricación de destilados y aguardientes.

Por lo que se refiere al subsector lácteo, España ha llegado a ser prácticamente autosuficiente en el abastecimiento para el consumo humano, gracias a un sistema de ordenación de las importaciones para la mayoría de los productos destinados a la alimentación humana, basado en la práctica del comercio de estado y en la aplicación de unos derechos arancelarios relativamente elevados. Tal sistema viene justificado por la existencia de unas estructuras de producción desfavorables, debido a las condiciones climáticas y de suelo, lo que incide en unos mayores costes de producción. Por consiguiente, es preciso adoptar ciertas precauciones, para que el proceso de adaptación se realice de forma gradual y sin provocar situaciones difíciles para el sector, que previsiblemente podrían incluso conducir a una reducción del censo ganadero, lo que provocaría problemas de tipo local muy intensos en determinadas zonas del país, y asimismo la desaparición de buen número de empresas de transformación de productos lácteos.

En cuanto al subsector de producción cárnica, sus costes se verán incrementados de forma considerable con la entrada en la Comunidad, tanto como consecuencia de la aplicación de las presacciones («prélèvements») a la importación de cereales-piensos, en los que España es fuertemente deficitaria, como por la desaparición de las restituciones comunitarias a la exportación hacia el mercado español de leche desnaturalizada, utilizada para la alimentación animal. Es de notar, en relación con este subsector, que sería preciso evitar el desequilibrio que se produciría en el caso de que, alegando razones de tipo sanitario, se impidiera el acceso de determinados productos cárnicos españoles a los mercados de otros países de la Comunidad, mientras que los originarios de éstos pudieran circular libremente hacia el mercado español.

Otro aspecto a tener muy presente es el de los diferentes efectos que producirá la aplicación por España de la legislación comunitaria. Ello dará lugar a un impacto particularmente profundo en lo relativo a la leche y productos lácteos, los cereales, el porcino, el tabaco, el lúpulo, el azúcar, los transformados de frutas y hortalizas, y el vino. En los restantes subsectores, aun cuando la adopción de la legislación comunitaria dará lugar a algunos cambios sustanciales (eliminación de cotos arroceros, del comercio de estado para carnes, etc.) no planteará problemas importantes. Lo mismo se puede decir respecto a la armonización de las normas fitosanitarias, forestales y de semillas y plantas. No obstante, existe alguna dificultad para la aplicación de la legislación sobre alimentos para el ganado y veterinaria.

En cualquier caso, ya desde el inicio de las negociaciones España ha aceptado como principio básico la adopción de la legislación comunitaria. Esta aceptación inicial no obsta a que se hayan de realizar esfuerzos orientados a buscar soluciones a los problemas que planteará en varios sectores la aplicación de dicha legislación, bien a través del establecimiento de las medidas tran-

sitorias que se estimen necesarias, o bien incluso de modificaciones en aquellos aspectos para los que se considere indispensable y posible.

Finalmente, conviene señalar que sería preciso, con vistas a lograr una inserción en suavidad de la agricultura española en la comunitaria, emprender una serie de acciones autónomas previas para encaminarla hacia la adhesión. Sin duda estas acciones preparatorias constituirán un elemento trascendental para asegurar el éxito global de la adhesión. En este sentido es urgente la programación y aplicación de medidas de reestructuración de carácter sectorial, especialmente para productos lácteos, trigo blando y remolacha azucarera, así como regional, en la franja norte de la Península y en las zonas cerealistas y remolacheras. Es igualmente urgente la formulación y aplicación de programas socioestructurales, que deberían ser negociados con la Comunidad para su financiación conjunta, especialmente en lo que se refiere a acciones relativas al retiro de agricultores de edad avanzada, a la formación profesional, a la ayuda a áreas deprimidas y a la agricultura de montaña. Al mismo tiempo, es necesaria la preparación de disposiciones relativas a la organización de los mercados de productos agrarios, incluyendo sistemas de precios e intervención, así como regímenes de intercambios con el exterior, todo ello en línea con los planteamientos de la política agrícola común. Estas acciones deben ir acompañadas de una reforma administrativa profunda en el sector agrario y de una potenciación de las organizaciones profesionales del sector.



I.2. SECTOR FORESTAL

La amplitud del territorio nacional de España, su densidad demográfica relativamente débil, y la existencia de extensas regiones infrautilizadas y aptas para la reforestación suponen sólidas bases de partida para el posible desarrollo de una amplia política forestal.

De los 50'5 millones de hectáreas de superficie del territorio nacional, aproximadamente 15,5 millones corresponden actualmente a terreno forestal y unos 10 millones se catalogan como monte bajo y pastos. Gran parte de esos 10 millones de hectáreas podrían ser reforestadas, repoblando una importante proporción con especies de rápido crecimiento y obteniendo así una considerable producción de madera, apta para usos industriales, de un ciclo de 10 a 12 años.

Para ello sería preciso acometer un programa de actuaciones que debería centrarse en una intensificación de la acción de las Administraciones española y comunitaria en materia de repoblación forestal, y en una supresión de los obstáculos que actualmente dificultan el que la iniciativa privada se oriente hacia esta actividad. A tales fines habría que comenzar por racionalizar y modernizar la explotación de las masas forestales existentes, actualizar el inventario forestal y elaborar otro de terrenos susceptibles de reforestación que sirviera de base para trazar programas de repoblación a largo plazo (sobre todo de espe-

CUADRO II

BALANCE DEL CONSUMO NACIONAL DE MADERA EN 1979

(en 1.000 m³ de rollo sin corteza)

Productos	Extracción	Importación	Exportación	Consumo Aparente	% Producción / Consumo	
Trozas	4.528	2.960	351	7.137		63,4
Madera triturada	6.112	3.689	1.603	8.198		74,6
Otras	1.082	-	-	1.082		100,0
Total madera	11.722	6.649	1.954	16.417		71,4

FUENTE: Anuario de Estadística Agraria, Ministerio de Agricultura.

cies de ciclo corto), clarificar y agilizar la concesión de incentivos para la realización de los programas previstos, fomentar la creación de sociedades locales de explotación y acometer la investigación genética y sobre material forestal, así como crear la infraestructura precisa tanto para la protección contra incendios como para facilitar las labores forestales.

Si se dieran estas condiciones, el sector forestal español podría aumentar su producción hasta eliminar su actual déficit (véase cuadro II), y todo ello a base de actuar en la línea de los cuatro objetivos de la política forestal de la Comunidad, consistentes en el incremento de la producción de madera, la conservación del entorno, la posibilidad de disponer de estructuras recreativas y la mejora del nivel de vida de las regiones rurales deprimidas.

I.3. SECTOR PESQUERO

El sector pesquero español está constituido por unos 17.000 buques de pesca, con unos 110.000 tripulantes y un volumen de capturas que en 1980 ascendía a 1.134.000 Tm, con un valor de 128.000 millones de pesetas. La aportación del sector pesquero al PIB es ligeramente inferior al 1 por 100.

Aparentemente, la potencialidad de la flota pesquera española es muy considerable, en comparación con la del conjunto de la Comunidad. Sin embargo, la mayor parte de los buques son de escaso tonelaje y solamente apropiados para la pesca costera. Por otra parte, un 80 por 100 de ellos tiene una antigüedad de más de 10 años y un 50 por 100 una antigüedad superior a 50 años.

El sector se enfrenta, además, con los problemas derivados de la carencia de un inventario de recursos pesqueros propios, la escasez de éstos y las limitaciones del volumen de capturas, así como con los que ha creado la imposición generalizada por parte de otros países de la zona de las 200 millas, circunstancia ésta que determina la reducción progresiva de las posibilidades de operación de nuestra flota, y que se refleja en una balanza exterior pesquera en rápido proceso de deterioro, con un índice de cobertura que ha pasado del 73,5 por 100 en 1978 al 38,8 por 100 en 1980, según se indica en el cuadro III.

CUADRO III
BALANZA PESQUERA
(millones de pesetas)

	1978	1979	1980
Importaciones.....	17.700,2	26.462,2	37.716,5
Exportaciones.....	13.013,2	18.845,8	14.642,6
Déficit.....	-4.687,0	-7.616,4	-23.073,9
Cobertura.....	73,5	71,2	38,8

FUENTE: Dirección General de Aduanas.

Por su parte, la Comunidad se ve en la necesidad de reordenar sus actividades pesqueras, en el sentido de combinar la progresiva implantación de las «aguas territoriales exclusivas» con la necesaria «comunitarización» de aqué-

llas e incluso con los derechos históricos adquiridos. Esta reordenación interna, unida a la necesaria definición de una «política exterior pesquera» por parte de la Comunidad en sus relaciones con otros países, exigen un proceso de reestructuración de la flota comunitaria, en el sentido de adaptarla a las nuevas situaciones y de proceder a una explotación racional de los caladeros basada en sus posibilidades económicas.

La inserción de la actividad pesquera española dentro del marco comunitario debería hacerse atendiendo al peso específico de nuestra flota y, aún más, a los derechos históricos adquiridos a través de siglos de actividad continuada en caladeros comunitarios.

En todo caso, el proceso de adhesión de España a la Comunidad impone una reestructuración del sector pesquero basada en una reconstitución de los bancos de pesca propios, la amortización de la flota costera, y la potenciación de la de altura y gran altura, así como la creación y fomento de la acuicultura o viveros de pesca, que podría absorber los excedentes de mano de obra producidos como consecuencia de las citadas reestructuraciones.

Asimismo, debería tenderse a insertar las actuaciones exteriores españolas de este sector dentro del marco global de la política pesquera de la Comunidad, tratando de aprovechar la mayor capacidad de negociación de la misma y potenciando así el ejercicio de nuestra acción negociadora en áreas como el Africa Occidental, donde existen intereses especiales de España y en los que la Comunidad no ha estado apenas presente.

En cuanto al subsector conservero, constituido por unas 470 empresas, con una producción anual del orden de las 375.000 Tm, estaba desde hace tiempo afectado por una serie de problemas (exceso de capacidad, escasez de capturas, retraimiento de la demanda interior debido a los precios elevados de las conservas, pérdida de mercado frente a la industria congeladora) cuyo tratamiento, en principio, debería haberse visto facilitado por la incorporación de España a la Comunidad. En efecto, aunque ésta es el primer productor mundial en diversos tipos de conservas, sus fuertes importaciones para satisfacer el mercado interior permitían pensar que los países comunitarios habrían de constituir un excelente mercado para las conservas y productos congelados españoles. Un exceso de rigor en algunos Estados Miembros de la Comunidad, ante los problemas sanitarios surgidos en relación con ciertas marcas de aceites españoles, ha dado lugar a que, de momento, se alejen las posibilidades de ayudar a la resolución de los problemas de este subsector mediante un acceso más franco de sus productos al mercado comunitario, agravándose con ello considerablemente su ya delicada situación.

I.4. SECTOR DE MINERIA

El sector minero español no energético, con arreglo a cifras de 1979, comprende 4.157 explotaciones mineras, con 39.191 trabajadores y un valor de la producción de 67.111 millones de pesetas.

El abastecimiento de materias primas minerales ha adquirido en el último decenio una importancia estratégica, derivada de las alteraciones en el esquema económico mundial y de la creciente dependencia de los países industrializados respecto de las importaciones de estos productos. Tal circunstancia permite atribuir particular trascendencia al hecho de que España no sólo tenga un grado de autoabastecimiento superior al de la Comunidad, sino que además pueda ofrecer respecto de determinados productos unas posibilidades importantes de desarrollo de la extracción. Esto se pone de manifiesto a través del cuadro IV, en el que se comparan las producciones actuales y los niveles de autoabastecimiento de las industrias mineras española y comunitaria.

CUADRO IV
PRODUCCION Y NIVEL DE AUTOABASTECIMIENTO DE MINERALES
(año 1979)

MINERAL	% Autoabastecimiento		% Producción Mundial	
	España	CEE	España	CEE
Hierro.....	73	25	1'0	4'5
Plomo.....	90	43	2'0	5'4
Cobre.....	38	4	0'5	0'1
Piritas.....	132	67*	11'1*	5'7*
Wolframio.....	100	13	0'8	1'2
Estaño.....	20	8	0'3	1'0
Potasa.....	215	90	2'5	17'5
Cinc.....	72	34	2'0	8'2
Espato flúor.....	211	80	4'3	16'8
Barita.....	217	109*	1'1*	14'7*
Caolín.....	73	115*	1'5*	25'6*

* Datos referidos a 1978.
FUENTE: CONFEDEM.

España puede constituir una fuente complementaria de considerable trascendencia para el suministro de la Comunidad en productos de la minería, sobre todo a medio y largo plazo. Téngase presente, a este respecto, que España ocupa el sexto lugar mundial en cuanto a variedad de substancias minerales y que, además, ofrece un potencial de desarrollo muy importante, aunque difícil de valorar en términos precisos, ya que el esfuerzo de investigación minera hasta ahora realizado en nuestro país ha sido muy escaso.

El proceso de inserción de las estructuras productivas españolas y comunitarias se verá favorecido por ser la Comunidad la principal destinataria de las exportaciones españolas de productos minerales.

Estas posibilidades de desarrollo del sector minero español, como consecuencia de la adhesión, se verían potenciadas si se pusieran en vías de solución una serie de problemas que le aquejan actualmente, y que a continuación se examinan.

Así, el sector tiene una limitación fundamental derivada del fortísimo peso de los costes de mano de obra.

Por otra parte, la estructura productiva, en no pocos subsectores, está muy atomizada, circunstancia a la que se añaden otras también negativas, como lo son la debilidad de la estructura financiera, la existencia de unas instalaciones productivas poco mecanizadas y con un nivel de tecnología reducido, así como un insuficiente conocimiento de las reservas potenciales y de las posibilidades reales de explotación. Por lo demás, la desfavorable infraestructura geológica de la mayoría de los yacimientos redundan en una menor productividad y en una reducción de las posibilidades de mecanización. Cabe añadir como factor adicional, pero importante, que la creación y mantenimiento de las infraestructuras corre siempre en España a cargo de las empresas.

En materia de precios, la problemática se centra en tres temas principales. Por un lado, en la existencia de determinados productos intervenidos por la Administración, con precios inferiores a la cotización internacional, lo cual ha dificultado el que las empresas logren alcanzar niveles adecuados de solidez financiera. En segundo lugar, en la ausencia de fondos de regulación de precios, que eviten las alteraciones bruscas de los mercados de exportación. Y, en último lugar, en la aplicación de un sistema de fijación de precios en origen, distinto al régimen de precios en destino aplicado en la Comunidad y que da lugar a una armonización de aquéllos gracias a la existencia de un Fondo de Regulación del Transporte.

Otro punto a retener es el de que, con motivo de la adhesión de España a las Comunidades Europeas, será necesario modificar los artículos de la Ley de Minas que limitan la posibilidad de que sean titulares de explotaciones empresas extranjeras, para así facilitar el acceso a dicha titularidad de empresas comunitarias.

Finalmente, y a modo de conclusiones, conviene destacar que, para poder

desarrollar las grandes potencialidades que ofrece España en este sector, sería necesario adoptar las siguientes medidas:

- Adecuar las normas de jubilación y Seguridad Social a las existentes en la Comunidad
- Desarrollar, en colaboración con las Instituciones comunitarias, un inventario exhaustivo de recursos minerales y conectar dicha tarea con los planes de investigación y explotación de recursos minerales que desarrolla la Comunidad con carácter cuatrienal.
- Dado el carácter estratégico y complementario de la minería española con relación al conjunto de la economía comunitaria, flexibilizar la aplicación de las normas de la Comunidad especialmente en lo relativo a ayudas estatales, regulación de precios internos y exigencias de la legislación comunitaria en materia de contaminación.
- Potenciar las empresas productoras mineras, mediante la concesión de créditos específicos por parte del Banco Europeo de Inversiones (BEI) y de los diversos Fondos comunitarios. Esta acción debería realizarse en paralelo con un proceso de colaboración y fusión entre empresas de tamaño reducido.
- Dadas las grandes posibilidades que abriría un aprovechamiento integral de las piritas, conviene ayudar a materializarlas mediante la concesión de apoyos financieros y el establecimiento de unos contingentes transitorios a la importación de azufre. Estos contingentes irían desapareciendo posteriormente, con arreglo a un calendario establecido en función de ese plan de aprovechamiento integral de las piritas.
- Asimismo, dada la frecuente coincidencia entre la extracción de los minerales y su primera transformación «in situ», habría que armonizar el incremento de los procesos de extracción con el de la capacidad de tratamiento.



II

SECTOR INDUSTRIAL



II. SECTOR INDUSTRIAL

- II.1. INDUSTRIA ALIMENTARIA**
- II.2. SECTOR DE LA ENERGIA**
- II.3. INDUSTRIA BASICA**
- II.4. INDUSTRIA TRANSFORMADORA Y DE CONSUMO FINAL**
- II.5. SECTOR DE LA CONSTRUCCION**



II. SECTOR INDUSTRIAL

II.1. INDUSTRIA ALIMENTARIA

La industria alimentaria española está integrada por un conjunto muy complejo de actividades productivas, con estructuras empresariales muy diferentes y que dan lugar a la transformación de materias primas muy diversas en numerosos productos finales. Esta gran complejidad impide que se pueda establecer una postura unitaria del sector ante la adhesión, aunque desde luego cabe señalar la existencia de problemas que afectan al conjunto del mismo.

La producción agraria y la industria alimentaria constituyen un proceso vertical único. El sector industrial alimentario no puede existir sin una agricultura fuerte, y ésta necesita a su vez una industria alimentaria eficiente. Y así ocurre que, a causa de la dependencia de una parte importante del sector industrial alimentario español de las materias primas agrarias nacionales, el impacto que la adhesión pueda originar sobre la industria alimentaria vendría condicionado por el que aquélla ejerciera sobre la agricultura. Bien es verdad que algunos subsectores de la industria alimentaria, especialmente los que realizan una segunda transformación sobre las materias primas, podrían mantener un cierto nivel de actividad trabajando con materias primas procedentes de los países comunitarios, pero en la mayoría de los casos es impensable el que pudieran existir industrias sin un sector agrario nacional que les suministrara las materias primas.

Probablemente el primero de los problemas con que se enfrenta este sector de la economía española es el derivado de su excesiva atomización. El volumen medio de facturación de las empresas alimentarias de los países de la Comunidad es diez veces superior al de las españolas lo que implica que, aunque para algún producto pudiéramos disponer de materias primas más baratas, esta ventaja no podría hacerse efectiva en el mercado, dado que las empresas comunitarias superan netamente a las españolas en el plano de las economías de escala.

La industria alimentaria española es uno de los sectores industriales más atomizados, empleando como media a seis personas por establecimiento industrial. Algunos países actualmente miembros de la Comunidad, en concreto Italia y Francia, tenían cuando se instauró el Mercado Común una estructura si-

milar, que se vio modificada cuando el incremento de la competencia derivada de la puesta en marcha del Tratado de Roma hizo desaparecer aproximadamente la mitad de las empresas entonces existentes.

Otro problema adicional, salvo para algunos subsectores con tradición exportadora, es el bajo nivel de intercambios con el exterior, lo que limita a corto plazo el posible desarrollo de acciones de exportación. Este comportamiento es explicable en función de planteamientos que han prevalecido hasta épocas recientes y que hacía que se presentara como objetivo básico para el sector el del autoabastecimiento, lo que daba lugar a que se aplicara a muchos de sus productos el régimen de comercio de estado y a que se llevaran a cabo exportaciones sólo para colocar excedentes, lo que impedía una presencia exterior sostenida. Por otra parte, y también como derivación de tales planteamientos, muchas operaciones de comercio exterior aún son realizadas directamente por los propios órganos de la Administración.

Conviene, por otra parte, considerar las dificultades que va a tener la industria alimentaria para poder distribuir sus productos en la Comunidad. Mientras las grandes empresas comunitarias, frecuentemente multinacionales, pueden desarrollar redes comerciales para la distribución de sus productos alimentarios en España, las empresas españolas difícilmente podrán realizar la operación inversa, pudiendo ocurrir que, cuando se produzca nuestra integración, la mayoría de las industrias alimentarias españolas se dediquen a fabricar con marcas de las sociedades europeas. Ello provocaría una total dependencia de las decisiones de esas empresas que, en cualquier momento, pueden decidir abastecerse de otros países, sin que los productos españoles hayan podido conquistar, mientras tanto y como tales, una cuota del mercado comunitario.

Pero, en cualquier caso, para algunos subsectores, especialmente los de las conservas vegetales y de pescado, nuestra adhesión al Mercado Común es casi indispensable para la supervivencia. Para tales subsectores que, en contra de lo que ocurre con muchos otros, son tradicionales exportadores hacia Europa, las preferencias que la Comunidad ha ido concediendo a países terceros, singularmente a Portugal y a los países del Norte de Africa, han dado lugar a que sus exportaciones disminuyan fuertemente.

Finalmente, en cuanto al subsector de aceites comestibles, la integración deberá producir una mayor liberalización del régimen actualmente existente, favoreciendo la progresiva adaptación de los diferentes tipos de aceite a las demandas de los consumidores. No cabe dejar de hacer mención, a propósito de tal subsector, a la difícil coyuntura que está atravesando el aceite de oliva español, como consecuencia de la actual prohibición de importación del mismo en Estados Miembros de la Comunidad, en cuyos mercados ha tenido históricamente una fuerte presencia.

En base a las consideraciones que preceden, parece poderse concluir que el sector alimentario español requiere, ante el proceso de integración de España

en las Comunidades Europeas, la adopción de las siguientes acciones y medidas:

- Analizar con profundidad el posible impacto de la integración en el sector agrario, para que los negociadores españoles puedan intentar conseguir condiciones que garanticen el mantenimiento de niveles adecuados a los volúmenes de producción de materias primas agrarias.
- El que la Administración española adopte de forma inmediata las medidas estructurales necesarias, con vistas a mejorar la competitividad del sector primario, así como para mejorar la estructura del sector alimentario.
- Que se proceda a una eliminación progresiva del comercio de estado para estos productos.
- Que la Administración favorezca, al igual que se ha hecho en otros países, como por ejemplo Francia e Italia, la creación de redes de distribución de los productos alimentarios en el exterior.
- Que, desde que entre en vigor el Tratado de adhesión de España a la Comunidad, ningún producto alimentario español se encuentre discriminado en cuanto a su exportación hacia aquélla, en relación con las realizadas por países terceros.



II.2. SECTOR DE LA ENERGIA

El análisis de la problemática global de la energía, y su comparación con la situación en la Comunidad, fue llevado a cabo en el Volumen I de este documento. Aquí, por el contrario, se procede a un examen de los diversos subsectores oferentes de energía, en primer lugar dentro del marco global que ha aportado el Plan Energético Nacional (PEN) y, en segundo término, a través de un análisis individualizado de la situación específica de cada uno de los subsectores.

II.2.1. MARCO ENERGETICO GLOBAL

Tanto el PEN, aprobado en julio de 1979, como el proyecto de actualización del mismo, ponen el acento en lograr una disminución de la factura energética y una mayor garantía de los aprovisionamientos, a través del fomento de la conservación de la energía, y de la diversificación de las fuentes productoras de energía y del origen de los suministros.

El PEN, actualmente en proceso de revisión, parte de unas proyecciones a través de las cuales trata de reflejar la previsible evolución de la economía española en cuanto a posibles tasas de crecimiento económico y en cuanto a demanda energética. Las previsiones de demanda energética para 1985, según el PEN revisado, ascienden a 124,2 millones de TEC (toneladas equivalentes de carbón), cifra que significa una reducción de casi 10 millones de TEC sobre las estimaciones originales del PEN para ese mismo año, según se deduce del examen del cuadro V.

Por lo demás, las nuevas proyecciones tienen en cuenta la necesidad de intensificar la utilización del carbón y de la energía nuclear, reflejando las relativas a esta última para 1985 los desfases que se han producido, desde la aprobación del PEN, en la construcción y puesta en funcionamiento de centrales nucleares. Finalmente, es de notar que las nuevas proyecciones toman en consideración una intensificación en el uso de nuevas fuentes energéticas, como la solar y la biomasa, aunque su aportación será lógicamente muy limitada.

A continuación se recogen unos planteamientos de orden general en relación con los diferentes subsectores de la energía, elaborados teniendo muy presente el contenido del PEN.

CUADRO V
PROYECCION DE LA DEMANDA ENERGETICA

	PEN ORIGINAL		PEN REVISADO			
	1985		1985		1990	
	MILL. TEC	%	MILL. TEC	%	MILL. TEC	%
Hidráulica ...	13,1	9,8	12,5	10,1	13,9	9,1
Carbón	21,7	16,2	30,1	24,2	34,7	22,8
Petróleo	74,7	55,6	61,3	49,4	68,8	45,2
Gas Natural..	7,0	5,2	6,7	5,4	9,3	6,1
Nuclear	17,8	13,2	13,1	10,5	22,9	15,1
Nuevas ener- gías (solar, biomasa) ..	—	—	0,5	0,4	2,5	1,7
TOTAL.....	134,3	100,0	124,2	100,0	152,1	100,0

FUENTE: Centro de Estudios de la Energía.

En el subsector del carbón se prevé una duplicación de la producción actual, a través del aprovechamiento intensivo de los lignitos de bajo poder calorífico con destino a centrales térmicas y de una más elevada producción de hulla y antracita. Paralelamente, y yendo más allá de los objetivos iniciales del Plan, se ha decidido la transformación de la industria cementera hacia el consumo de carbón y la construcción de centrales eléctricas con una capacidad adicional de 2.200 MW, que funcionarían con carbón importado, así como la conversión a carbón de varios grupos productores de fuel-oil.

En relación con el subsector del petróleo, el PEN trata en primer lugar de intensificar los esfuerzos exploratorios en territorio español, que hasta ahora han sido muy escasos. Las importantes acciones en tal sentido previstas en el PEN requieren la adopción de un marco legal más favorable y la disposición de cantidades monetarias elevadas. Las medidas de apoyo a la exploración de hidrocarburos aplicadas en la Comunidad, así como los potenciales apoyos financieros de Instituciones comunitarias, pueden representar un elemento básico en este esfuerzo, a partir de cuando España sea Estado Miembro. Por lo que toca a la industria del refino, el PEN prevé que ésta deberá modificar sustancialmente sus esquemas de producción, debido a la previsible evolución de la demanda hacia una mayor participación de los productos ligeros y unas mayores exigencias en materia de contaminación. Ello llevará consigo inversiones que darán lugar a que se dupliquen las cifras de inversión históricas del sector.

Al gas natural el PEN le asigna un porcentaje de participación en el total

consumo energético nacional que, aunque aparece como muy modesto en comparación con el porcentaje correspondiente en el ámbito comunitario, resulta razonable teniendo en cuenta la inexistencia de infraestructura para su consumo en España y la escasa, aunque potencialmente creciente, producción nacional.

En efecto, el gas natural tiene una corta tradición histórica en España, explicable en función de la escasez de fuentes propias de obtención de este producto, y aún más de la no explotación de éstas hasta el presente, lo que dio lugar, por otra parte, a que no se desarrollara una red de distribución. Sólo a fines de la década de los años 60, la firma de un acuerdo con Libia, y más tarde de otro con Argelia para el suministro de 5.000 millones de m³/año, posibilitó la introducción de esta fuente de energía, así como la construcción de una red de distribución para el cuadrante Noreste del país. Posteriormente, se ha producido el descubrimiento de algunos yacimientos relativamente importantes de gas en territorio español.

Previsiblemente, el futuro del consumo de gas natural en España dependerá de la eventual puesta en explotación de campos productivos, de la posible construcción del gasoducto entre el Norte de Africa y España, así como de la propia capacidad de penetración de este producto en el mercado. Es de notar, finalmente, que en cualquier caso el privilegio «de facto» concedido a ENAGAS para la importación exclusiva del gas tendrá que ser revisado a la luz de la normativa de la Comunidad.

Por lo que respecta al sector eléctrico español, habrá de satisfacer una demanda creciente, lo que, dadas las actuales circunstancias en materia de precios de la energía, significa que debe proceder a la reorientación de las fuentes productoras desde el fuel-oil hacia el carbón y la energía nuclear, según se indica en el PEN.

Los retrasos que ya se han producido en la construcción de centrales nucleares con relación a lo previsto en el PEN, de persistir, amenazarían con hacer disminuir, hasta niveles peligrosos, la capacidad de satisfacción de la demanda eléctrica, si bien en alguna medida las consecuencias de tales retrasos se verán parcialmente neutralizadas por la circunstancia de que, al reducirse la tasa de crecimiento económico, se ha atenuado el incremento de la demanda de energía.

Finalmente, es de notar que, aunque en apariencia las posibilidades de ahorro de energía parecen ser menores en España que en la Comunidad, dado el menor consumo específico español y la mayor participación del sector secundario en la generación del PIB, debería hacerse el máximo esfuerzo para reducir el consumo interior de energía primaria por unidad de PIB, que es comparativamente muy alto en España. El primer paso en tal sentido ha sido dado al promulgar un marco legal para el fomento de la conservación de la energía. Sin embargo, los beneficios previstos en esa disposición legal sólo pueden ser considerados como moderadamente satisfactorios, por lo que sería de desear

que en el futuro se proceda a reforzar el alcance e intensidad de tales beneficios. En este punto, las iniciativas sobre la materia ya adoptadas en la Comunidad, así como los apoyos financieros del Banco Europeo de Inversiones (BEI), pueden representar un papel de suma importancia.

II.2.2. ANALISIS DE LOS SUBSECTORES ENERGETICOS

Subsector del carbón

El sector del carbón en España está constituido por 173 empresas, con 51.000 trabajadores y un volumen de producción en 1980 de 27,4 millones de toneladas. En dicho año se importaron 5 millones de Tm., principalmente para usos siderúrgicos, y el consumo total fue de 32,7 millones de Tm.

La estructura empresarial es muy heterogénea, existiendo 31 empresas que obtienen un 85 por 100 de la producción total y de las cuales sólo cuatro superan el millón de toneladas, mientras que empresas que suponen en total un 50 por 100 del censo del sector no aportan ni siquiera un 5 por 100 de la producción. Se observa una tendencia cada vez más intensa hacia la integración de empresas de tamaño reducido en las de ámbito superior, habiéndose producido un proceso de absorción especialmente significativo por parte de la empresa pública HUNOSA. El sector público tiene una fuerte participación, habiendo aportado en 1979 un 42 por 100 de la cifra total de producción, en hulla y antracita, y un 73 por 100 en lignitos.

El peso de la minería española del carbón en relación con la comunitaria es muy bajo, puesto que sólo alcanza un volumen de producción equivalente a un 6 por 100 del que obtiene esta última. Da lugar a intercambios internacionales escasos, que se centran en la importación de hulla coquizable, para la que España depende en más del 70 por 100 del exterior. Por otra parte, en 1980 han comenzado las importaciones de carbón para usos térmicos, importaciones que previsiblemente se incrementarán bastante a lo largo de la próxima década, en vista de lo cual se ha elaborado un plan de desarrollo de la infraestructura portuaria necesaria para su recepción.

La productividad media es reducida, cifrándose para el personal de interior en 239 kgs/operario/hora en hulla y antracita, frente a 425 en la Comunidad para hulla. Por consiguiente, el rendimiento en España equivale a un 56,2 por 100 del promedio comunitario. Este hecho viene motivado por un exceso de personal y aún más por las desfavorables condiciones geológicas, que limitan el grado de mecanización de la extracción de hulla y antracita al 25 por 100, mientras que en la Comunidad éste se sitúa a un nivel del 95 por 100 para empresas importantes.

La fuerte reducción del personal empleado, que ha pasado de 95.000 trabajadores en 1960 a 51.000 en la actualidad, ha incidido fuertemente sobre la situación financiera de las empresas, al no contar con un cuadro de medidas de

apoyo a la reconversión empresarial. La Seguridad Social adquiere en este sector una magnitud especialmente significativa, debido a la mayor repercusión relativa de la misma sobre las empresas mineras que sobre el resto de la industria.

El sector en su conjunto atraviesa en la actualidad una delicada situación financiera, motivada por unos precios interiores insuficientes para cubrir los costes de producción, lo que explica los elevadísimos déficits de las empresas públicas del sector, que son cubiertos con cargo a los Presupuestos Generales del Estado.

La entrada de España en la Comunidad implicará la fijación del volumen de producción español, dentro del marco de la política carbonífera derivada del Tratado que instituye la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Dado el reducido peso del sector del carbón dentro del conjunto de la economía española y su importancia creciente en la satisfacción de la demanda nacional de energía, debería ser establecido ese nivel de producción de carbón en función, básicamente, de los planteamientos contenidos en el PEN.

Los sistemas de precios y ayudas deberán adaptarse progresivamente a la normativa CECA, por ejemplo en lo relativo a las ayudas a la producción, al transporte de carbón entre cuencas y a la financiación de stocks con destino a centrales térmicas. Ya se han dado unos primeros pasos en el sentido de proceder a una armonización con las citadas normas comunitarias, tras la aprobación del PEN.

Por lo demás, este subsector habrá de llevar a cabo, al integrarse en la Comunidad, un importante esfuerzo inversor que debería verse apoyado, no sólo por fuentes de financiación nacionales, sino también por el BEI.

Subsector eléctrico

El subsector eléctrico español cuenta con una red de transporte a través de la cual se hallan interconectados todos los centros de producción y consumo. El 31 de diciembre de 1980 la potencia total en servicio en centrales de producción eléctrica era de 31.100 MW, de los que el 43,5 por 100 correspondían a centrales hidroeléctricas, el 52,9 por 100 a térmicas clásicas y el 3,6 por 100 restante a nucleares.

Los objetivos fijados en el PEN para el mismo se centran en la satisfacción de unas necesidades crecientes y en el paso gradual, en cuanto a la energía primaria utilizada, desde la situación actual de fuerte consumo de productos petrolíferos hacia una decidida participación de la energía nuclear y del carbón, tanto de origen nacional como importado. Tales objetivos se encuentran perfectamente en línea con los criterios comunitarios en la materia, que recomiendan la no construcción de nuevas centrales basadas en hidrocarburos, procediéndose si ello fuera posible a la reconversión de las ya existentes hacia carbón, y basando la creación de nuevas capacidades de producción en el propio carbón y en la energía nuclear.

Por lo que respecta a las tarifas, deben acomodarse a los costes reales del suministro, en la línea de los principios establecidos por una reciente Recomendación, aprobada el 27 de octubre de 1981 por el Consejo de las Comunidades Europeas.

Finalmente, conviene destacar que los esquemas actuales, con arreglo a los cuales conviven empresas privadas, públicas y mixtas, de producción y distribución, vienen demostrando ser en todo adecuados a las exigencias de desarrollo y explotación del sistema eléctrico. Por lo demás, son homologables con los existentes en los Estados Miembros de la Comunidad y, por tanto, perfectamente incorporables a ésta.

En base a ello, y en tanto el sector cumpla eficazmente los objetivos que tiene asignados, es claro que un cambio de la actual situación institucional sólo supondría un despilfarro de medios y recursos, sin contrapartida que lo justificara desde la perspectiva del interés general.

Subsector petróleo

Existen en España nueve refinerías de petróleo, con una capacidad nominal de destilación de algo más de 70 millones de Tm./año, y otra de producción exclusiva de fuel-oil y asfaltos, con una capacidad de un millón de Tm./año. Cuatro de estas refinerías sirven a su vez de primer escalón para la mayor parte de la industria petroquímica española.

La existencia de un monopolio de petróleos condiciona la situación de este sector. Ha impedido, por ejemplo, el que las empresas refinadoras hayan podido ejercitar, en la fase de distribución y comercialización de productos petrolíferos, el proceso de desarrollo vertical connatural a esta rama de la industria, y que es figura típica de la industria del petróleo en la Comunidad.

En base a estas consideraciones, parece recomendable que el proceso de integración de este sector en las estructuras comunitarias se realice a base de aproximaciones sucesivas, basadas en las siguientes etapas:

- Reestructuración y clarificación del marco jurídico.
- Creación y consolidación de las estructuras comerciales precisas para la distribución y venta por parte de las compañías refinadoras de sus propios productos, operación que requiere la existencia de un período de adaptación adecuado, previo a la integración de España en las Comunidades Europeas.
- Apertura progresiva hacia el exterior, utilizando los mecanismos arancelarios y contingentarios como elemento modulador, y arbitrando un conjunto de cláusulas de salvaguardia que soslayen situaciones excepcionales y que suavicen las previsibles dificultades del período de transición.

La reestructuración y clarificación del marco jurídico interno implicarían la progresiva liberalización del sector y la aplicación de un nuevo ordenamiento,

acorde con los existentes en la Comunidad, donde el desarrollo integral de la industria quede garantizado, y donde tanto la empresa pública como la privada encuentren un marco de actuación transparente, que imposibilite la existencia de situaciones de privilegio. Este nuevo marco legal deberá verse complementado en el plano nacional por una reordenación de las competencias administrativas en la materia, que clarifique la toma de decisiones y que permita el desarrollo efectivo de las etapas posteriores de este proceso de adaptación.

La reestructuración indicada del marco jurídico haría posible el paso a la segunda de las tres etapas antes enumeradas, que supondría el acceso de las actuales compañías a todas las fases del negocio petrolero, posibilitado por su elevado grado de madurez y experiencia en la actividad, así como por la existencia de un grado tecnológico y de equipamiento comparable al existente en la Comunidad. Asimismo, debe considerarse como un hecho positivo, susceptible de facilitar estas transformaciones, el que el sector de refino esté ajustado a las necesidades del país, con un nivel de utilización de la capacidad real, en 1980, cercano al 80 por 100 y sin los graves problemas de sobrecapacidad que afectan a la industria comunitaria del refino.

Durante esa segunda etapa, las empresas del sector crearían y consolidarían sus estructuras comerciales, adquiriendo la necesaria experiencia previa a todo proceso de apertura exterior. Tal consolidación de estructuras requiere un desarrollo armónico de la actual red de comercialización y distribución capilar, frecuentemente basada en empresas de tamaño reducido e incluso familiar. Para ello será preciso proceder a una redefinición del marco legal de la citada actividad, a la supresión de la actual cláusula de reversión al Estado, y al establecimiento de un conjunto de relaciones estables entre dichos entes de comercialización y las empresas refinadoras. Condición indispensable para el correcto desarrollo de esta segunda etapa sería la fijación de una política realista de precios, que los adecuase a los costes respectivos y que impidiera el que el proceso pudiera verse obstaculizado por la asfixia financiera de las empresas.

Tras llevar a cabo esos procesos de ajuste y consolidación, primero en el plano jurídico y luego en el de la operatividad comercial, se entraría en la tercera etapa de apertura gradual al exterior, la cual habría de modularse mediante la utilización de mecanismos contingentarios y arancelarios. También deberían preverse de cláusulas de salvaguardia necesarias para situaciones transitorias de carácter excepcional.

Dada la amplitud de plazos requeridos por este proceso, el inicio de las acciones previstas debería acelerarse al máximo, para que tuviera lugar antes de la firma del Tratado de adhesión.



II.3. LA INDUSTRIA BASICA

II.3.1. SECTOR SIDERURGICO

En 1980 el sector siderúrgico español se hallaba integrado por un total de aproximadamente 180 empresas, que daban ocupación a 85.800 trabajadores, de los que correspondían el 47 por 100 al subsector integral, el 40 por 100 al no integral, el 6 por 100 al de relaminación y, finalmente, el 7 por 100 al de moldeo y forja.

La evolución de la siderurgia, según se deduce de las cifras contenidas en los cuadros VI y VII, ha estado siempre marcada, como es lógico, por los avatares de la industria española en su conjunto y así las grandes magnitudes de producción y consumo señalan, desde 1974 hasta 1981, un descenso de casi un 30 por 100 en el consumo aparente de acero. Mientras tanto, la producción de acero se incrementaba ligeramente a lo largo de este mismo período, en un 10 por 100, como consecuencia de decisiones de inversiones anteriores, que supu-

CUADRO VI

EVOLUCION DE LA SIDERURGIA

(en miles de toneladas)

	España			CEE		
	1974	1977	1980	1974	1977	1980
Producción	11.476	11.168	12.672	155.598	126.121	127.829
Exportación.....	1.068	3.519	5.927	42.940	36.270	35.040
Importación.....	1.606	1.451	1.682	8.243	14.496	14.270
Consumo aparente.....	12.014	9.100	8.427	120.901	104.347	107.059
Consumo por habitante (kg)....	334	278	228	476	407	409
Variación de stocks	+607	-692	+23	—	—	—
Capacidad de producción.....	13.516	15.060	16.266	178.930	200.869	210.300
Personal empleado.....	89.445	90.559	85.800	792.100	742.500	660.000
Producción por persona ocupada (en Toneladas)	128	123	147	196	170	193

FUENTE: UNESID.

CUADRO VII
DATOS ESTRUCTURALES DE LA SIDERURGIA
(en porcentajes)

	España			CEE		
	1974	1977	1980	1974	1977	1980
Producción/consumo.....	97	110	146	128	120	119
Exportación/producción.....	9	32	47	28	29	27
Utilización/capacidades.....	85	74	75	87	63	61
Importación/consumo.....	14	14	19	7	14	13

FUENTE: UNESID.

sieron un incremento del 20 por 100 de la capacidad instalada. El simultáneo fuerte descenso del consumo ha provocado un gran incremento de las exportaciones, lo cual ha evitado reducciones del nivel de utilización de la capacidad instalada por debajo de mínimos de subsistencia para una industria de oferta inelástica.

Es de destacar que, entre los años 1972 y 1974, España exportaba en torno al 10,5 por 100 de su producción, mientras que la Comunidad exportaba entre el 30 y el 40 por 100. La Comunidad ha mantenido tradicionalmente una capacidad de producción excedentaria del orden de los 60 millones de toneladas, que vertía en los mercados exteriores. Por el contrario, España necesitaba importar cifras muy apreciables, porque la producción interior no era suficiente para abastecer el consumo, y sólo a partir de 1977 se convirtió en exportadora neta.

De una comparación entre la evolución de los niveles de consumo de acero por habitante, resulta que éste se situaba en 1974 a un 70 por 100 del nivel de la Comunidad, mientras que en 1980 había descendido a un 50 por 100 del comunitario, situándose en las mismas cifras por habitante que se registraban en España en 1968. Es de prever que, una vez superada la crisis económica, los consumos vuelvan a situarse en la misma proporción en que se hallaban antes en relación con los de la Comunidad y que, por tanto, se restablezca el equilibrio entre la producción y la demanda, que era la meta que se había marcado la siderurgia española, ya que nunca se pensó en instalar una industria siderúrgica que trabajara para la exportación, como tradicionalmente lo había hecho la comunitaria.

Por lo que respecta a la producción, que alcanzó un máximo en 1974, tras un descenso en los años siguientes ha experimentado incrementos en 1979 y 1980, como consecuencia de proyectos anteriormente decididos, que tenían carácter irreversible por cuanto estaban acogidos al régimen de la acción concertada. Al producirse simultáneamente un descenso del consumo interior, resultó un exceso de producción que ha tenido que ser exportado en condiciones muy

difíciles, y que ha llegado a representar en 1980 un 47 por 100 de las cifras totales de producción.

En cuanto a las materias primas, existe una fuerte dependencia del exterior, que se puede cifrar en el 40 por 100 para el mineral de hierro, el 75 por 100 para el carbón siderúrgico y el 45 por 100 para la chatarra.

Los planteamientos financieros tienen en la siderurgia una especial significación, por tratarse de una industria con elevada relación capital-producto y que, por la cuantía de sus inversiones, precisa llevar a cabo una adecuada selección de las mismas en aras de su mejor rentabilidad.

El esfuerzo inversor que en los años más recientes realizó la siderurgia española, dentro de un programa de modernización y ajuste de capacidades, supuso para las empresas una modificación y deterioro de su estructura financiera al coincidir con la crisis económica y el consiguiente derrumbamiento del mercado interior, así como con una política de precios autorizados poco realista, dadas las difíciles circunstancias por las que atraviesa el sector. Como consecuencia de todo ello, el nivel actual de endeudamiento es excesivo para gran número de empresas del sector, que se ven obligadas a soportar costes financieros muy superiores a los aconsejables, con situaciones de tesorería críticas que ensombrecen sus perspectivas a corto y medio plazo.

Para que el sector siderúrgico español pudiera abordar en condiciones adecuadas el proceso de integración, sería preciso poner previamente en marcha acciones orientadas a lograr una mayor productividad, mediante la modernización de parte de las instalaciones, la reconversión de otras y la práctica de una política de empleo flexible, así como mediante la consecución de una estructura financiera más saneada.

Por otra parte, es evidente que el proceso de adaptación estructural que impone la integración en la Comunidad debe servir para paliar los inconvenientes, o efectos desfavorables, y para acentuar las ventajas inherentes a la misma.

Entre los aspectos ventajosos que de ella deben derivar cabe destacar el desarrollo de las normas comerciales y la liberalización de los precios, ambos imprescindibles en orden a conseguir una mayor transparencia en las relaciones entre las Partes. Otros efectos beneficiosos pueden esperarse de la homologación con las políticas laborales de los Estados Miembros, así como de la posibilidad de acceso a la financiación del Fondo CECA y de otros instrumentos comunitarios. Por último, la participación en políticas comunes de abastecimiento de materias primas, fundamentalmente chatarra, debe contemplarse con particular interés, en función de la importancia que reviste el tema de la disponibilidad de dichas materias primas.

Entre los peligros que la adhesión podría suponer para la siderurgia española conviene señalar el de un eventual aumento desproporcionado de los suministros exteriores al mercado interior, con la hipotética contrapartida de unas posibles mayores ventas hacia los países comunitarios, que pudiera crear un

efecto negativo para el desenvolvimiento de la producción nacional. Otro efecto desfavorable, que es de temer que se produzca con la integración, es el de una mayor presión exportadora de terceros países, al alinearse los derechos del actual Arancel español sobre los del Arancel armonizado de la CECA y al asumir España compromisos exteriores adquiridos por la Comunidad. Por otra parte, constituye motivo fundado de preocupación para la siderurgia española la previsible confrontación con una situación de suministrador-grandes clientes que será en general más desfavorable que aquélla en que se encuentran las siderurgias europeas, así como la probable mayor dificultad que hallaría en el futuro para extender los procesos de fabricación a productos acabados en competencia con otras empresas comunitarias ya introducidas en el mercado.

Finalmente, hay que señalar que, ante el proceso de integración en las Comunidades Europeas, sería necesario solicitar para el sector siderúrgico español una posición de reciprocidad de trato en temas como el de la chatarra, el de la incorporación española a los organismos de preparación y toma de decisiones, y el de la ordenación de los intercambios intracomunitarios. En cuanto al calendario de desarme arancelario, sería preciso adecuarlo, en la medida de lo posible, a la evolución y características del sector, dentro de las líneas establecidas por el marco general del Tratado de adhesión.

II.3.2. SECTOR QUIMICO

Planteamientos generales

El sector químico comprende un gran número de variadas producciones, que habitualmente se agrupan en los subsectores que se indican en el cuadro VIII, que resume numéricamente lo que representan el sector y sus subsectores en el conjunto de la economía nacional.

Comparando las magnitudes que definen el sector químico español con las correspondientes a los países de la Comunidad se puede observar que:

- Ordenando por valores de su producción a los actuales Países Miembros de la Comunidad y a España, ésta ocuparía el quinto lugar, siendo muy grandes las diferencias con los cuatro países precedentes.
- Si se procede a una ordenación análoga por valores añadidos, España ocuparía el séptimo lugar, también con grandes diferencias con los seis países precedentes.
- La productividad media es inferior a la de la mayoría de los países de la Comunidad.
- Las inversiones realizadas en los últimos años son inferiores, en porcentaje sobre el valor de las ventas, a la media de la Comunidad.

CUADRO VIII

LOS SUBSECTORES DE LA INDUSTRIA QUIMICA ESPAÑOLA EN 1980

SUBSECTORES	Producción	Valor añadido	Importación	Exportación	Inversión (valor de reposición)	Empleo (miles de personas)
Petroquímica de base	136,5	47,2	45,5	19,5	223,0	9,0
Primeras materias plásticas.....	118,6	35,6	26,8	18,0	148,0	8,1
Monómeros para fibras.....	23,6	8,5	1,9	1,6	29,0	0,8
Fertilizantes.....	177,2	35,0	14,5	10,8	214,0	12,0
Cloro, sosa, carbonatos.....	24,3	7,8	1,5	3,5	53,0	2,7
Otros productos inorgánicos.....	23,5	7,3	25,5	8,0	40,0	5,0
Colorantes, curtientes.	5,8	3,0	5,9	2,5	7,0	1,1
Pigmentos.....	12,0	4,6	1,7	2,7	18,0	1,3
Pinturas, barnices ...	39,3	11,4	0,5	0,6	28,0	7,3
Tintas para imprimir.	6,0	2,5	0,1	0,1	4,0	1,0
Fritas, esmaltes cerámicos.....	9,0	2,7	1,0	1,2	8,0	0,8
Caucho, negro de humo.....	10,0	3,3	19,7	1,3	12,0	0,5
Manufacturas de caucho.....	110,0	39,8	7,7	35,2	90,0	44,5
Transformados de plástico.....	210,0	71,2	2,9	4,9	94,0	64,5
Plaguicidas.....	18,8	5,4	4,4	1,4	14,0	3,1
Material fotográfico..	6,5	1,8	8,9	1,3	7,0	1,3
Grasas y aceites, ceras.	6,8	2,1	4,5	2,0	5,0	4,3
Asfaltos, impermeabilizantes.....	33,5	10,8	6,6	16,1	24,0	3,0
Materias primas farmacéuticas.....	23,9	11,0	21,2	9,6	28,0	2,5
Especialidades farmacéuticas.....	127,9	42,2	2,1	6,0	91,0	40,0
Industria zoosanitaria	15,3	5,0	1,0	1,3	11,0	3,9
Hidratos de carbono, adhesivos.....	23,5	5,7	3,5	1,0	15,0	4,7
Otros productos orgánicos.....	17,0	5,5	28,0	16,5	19,0	3,5
Pólvoras, explosivos, fósforos.....	12,8	4,6	0,4	0,7	17,0	3,9
Perfumería, detergentes.....	83,0	26,3	7,3	9,4	42,0	15,4
TOTAL.....	1.274,8	400,3	243,1	175,2	1.241,1	244,2

FUENTE: FEIQUE.

- El nivel de investigación es bajo en España con respecto al de los países de la Comunidad, tanto en investigación básica como en la de desarrollo. No existen, ni a nivel de centros oficiales ni de empresas, organizaciones de investigación comparables con las de la mayoría de los países de la Comunidad.
- La industria química española se caracteriza por una excesiva atomización. Por otra parte, se aprecia una carencia casi total de integración vertical.
- El comercio exterior español es claramente deficitario en productos químicos, sobre todo con respecto a los países de la Comunidad, para los cuales en los últimos años el grado de cobertura se ha situado por debajo del 36 por 100. La cobertura es aún más baja para los productos orgánicos y plásticos.

Las razones que explican la existencia de tan sensibles diferencias entre el sector químico español y el de los países de la Comunidad son las que a continuación se indican:

- El desarrollo de la industria química española, y muy especialmente el de la petroquímica de base, se inició en la década de los sesenta, casi veinte años después que en los países de la Comunidad.
- Por lo antes indicado, en tanto que la industria química europea está amortizada en gran parte, las mayores instalaciones químicas españolas no han tenido tiempo ni posibilidades para hacerlo.
- Las industrias químicas de la Comunidad, con unos mercados muy amplios, han podido beneficiarse de economías de escala y funcionar con coeficientes de utilización próximos a la plena capacidad. En España, en los casos en que se ha optado por la fabricación nacional, se ha tenido que construir o bien plantas adecuadas al consumo nacional (y, por tanto, de dimensiones escasas, con la consiguiente elevación en los costes), o bien plantas de tamaño europeo (operando, en tal caso, con coeficientes de utilización muy bajos o viéndose en la necesidad de exportar a precios no remuneradores).
- El desnivel tecnológico y científico aún existente entre España y otros países de Europa Occidental ha obligado con frecuencia a que nuestras firmas compren procesos, ayuda técnica o licencias y patentes, dando lugar a un mayor coste de producción, así como a una relación de dependencia que limita las posibilidades españolas de exportación. Por otra parte, la adaptación de la legislación española de propiedad industrial a la comunitaria puede provocar en este sector problemas de acomodación especialmente importantes.

El coste real de la mano de obra, habida cuenta de la baja productividad, es actualmente más alto en España que en la mayor parte de los países de la Comunidad y, en cuanto a la calidad de gestión gerencial, pese a las mejoras que se han logrado, está todavía por debajo de la media de los grandes países industrializados.

La situación de los diversos subsectores químicos ofrece diferencias notables en cuanto a posibilidades de integración en la Comunidad, pero la mayor parte de las producciones no podrían resistir, en plazo breve, un desarme y unas condiciones de competencia en pie de igualdad, pudiendo estimarse que requerirían, para llegar a la integración plena en la Comunidad, el período transitorio más amplio que se prevea dentro del marco del proceso de adhesión.

Por otra parte, para una serie de productos que son los más sensibles del sector químico hay que prever las máximas precauciones, evitando que se produzca un descenso inicial demasiado brusco del nivel de protección, susceptible de provocar situaciones de presión anómala de las importaciones, que pudieran originar desequilibrios graves en el normal desarrollo de la producción nacional.

El concepto de «productos sensibles» está expresamente considerado por todos los países de la Comunidad que, de hecho, utilizan coyunturalmente medidas especiales de protección en su comercio exterior frente a los mismos. Los criterios de sensibilidad coinciden en todos los países en líneas generales. La relación de los productos españoles que, según criterios objetivos, resultan ser más sensibles, ha sido transmitida a los órganos competentes de la Administración española y comprende un conjunto de productos cuya importación originaria de los países de la Comunidad supuso, aproximadamente, el 10 por 100 del total de la importación de productos químicos originarios de dicha área en 1979.

Para estos «productos sensibles» debería establecerse un período de carencia de cinco años, a partir de la entrada en vigor del Tratado de adhesión, para la iniciación del desarme arancelario, concentrando las rebajas en el período final y aplicando en caso necesario las cláusulas de salvaguardia a que se hace referencia en el epígrafe II.1 de la Parte Primera (Volumen I).

También merece mención especial, en cuanto respecta a los plazos necesarios para la integración, el tema de la adaptación de la legislación española sobre propiedad industrial a la patente europea y a la patente comunitaria, que podría causar un impacto muy grave sobre el sector químico español, de no llevarse a cabo la operación de forma muy prudente, tal y como se indica en el epígrafe II.2 de la Parte Segunda (Volumen I), y actualizando al mismo tiempo la legislación española e incentivando la investigación propia. En cuanto a la asunción por España de la normativa comunitaria en materia de medio ambiente, que también puede ocasionar un considerable impacto sobre el sector químico, conviene igualmente remitir a la Parte Segunda (Volumen I), cuyo epígrafe II.3 está específicamente referido a tal materia.

Partiendo de este análisis de orden general del sector químico español, se procede a continuación a examinar los problemas específicos de los cuatro grandes subsectores que cabe distinguir dentro del mismo.

Industria química de base

Se caracteriza este subsector por exigir grandes capacidades de producción, con fuertes inversiones, lo que implica que, dentro de los costes totales, el componente de origen financiero (amortización y gastos financieros) sea muy importante. Ello se traduce en una aguda competencia a nivel internacional, especialmente cuando el transporte no presenta dificultad especial, siendo las economías de escala fundamentales en el diseño de las plantas. Por ello, un porcentaje muy importante de los «productos sensibles» del sector químico pertenece a este grupo.

Las especificidades más salientes que presenta el subsector de química básica española frente a la integración son las siguientes:

- Normalmente compiten las empresas públicas y privadas en la mayor parte de las producciones químicas básicas. Es bueno que haya empresas fuertes, integradas vertical y horizontalmente, que puedan competir con el exterior, ya que son las únicas capaces de potenciar el desarrollo de una tecnología propia o al menos mejorar la eficiencia de la importada. Sin embargo, es difícil imaginar que puedan mantenerse siempre idénticas condiciones de competitividad entre el sector público y el privado, especialmente en lo que se refiere a los aspectos financieros.
- El mayor coste de los recursos financieros en España afecta especialmente a las industrias de base, dadas las grandes inversiones que éstas requieren.
- Para la industria básica es fundamental disponer de una infraestructura adecuada y la red de transportes española es muy inferior a la europea. Se carece de red fluvial, la estructura ferroviaria es deficiente y hay que recurrir en gran escala al transporte por carretera, que es muy oneroso para las empresas y para la Administración.
- Asimismo, hay grandes dificultades para disponer de agua industrial en condiciones competitivas con las de la industria química comunitaria, habida cuenta especialmente de las exigencias de la proyectada legislación sobre vertidos.
- Es necesario que se clarifique la distribución de competencias entre los diversos órganos de la Administración, así como las normas a aplicar y los organismos encargados de su aplicación.
- En general, las empresas españolas del subsector químico básico no disponen del aparato comercial exportador adecuado, siendo necesaria su creación para actuar de forma eficaz en el mercado comunitario.

Industria química transformadora

Se caracteriza por una dimensión empresarial más reducida que la de la industria química básica, con unas inversiones y una relación capital/producto más bajas, y una rentabilidad en general más elevada.

De un modo general, el subsector transformador presenta una excesiva dispersión, con un gran número de pequeñas empresas. Por otro lado, la penetración extranjera es muy intensa, y las marcas y tecnologías procedentes del exterior dominan gran parte de los mercados.

Los costes de mano de obra por unidad de producto, de considerable incidencia en este subsector debido a la baja productividad y a los rápidos incrementos salariales de años recientes, resultan más elevados que en la mayoría de los países de la Comunidad.

Es de gran importancia para las firmas de este subsector que la liberalización de las materias primas sea simultánea a la de los productos derivados de cada una de ellas.

Industria agroquímica

El subsector de fertilizantes, que actualmente experimenta graves dificultades económicas, cubre perfectamente la demanda nacional, siendo los capitales y la mayor parte de la tecnología españoles. Conviene señalar que el índice de fertilización del campo español es bajo, siendo previsible en el futuro un aumento del mismo, lo que exigirá un incremento en las cifras de producción de este subsector.

Es de notar que el uso de naftas en lugar de gas natural, como primera materia fundamental para la obtención de amoníaco, encarece el producto, si bien se ha iniciado ya la reconversión de algunas plantas para utilizar materias primas alternativas.

La fabricación de ácido sulfúrico exclusivamente a partir de piritas supone una desventaja desde el punto de vista de los costes de producción de los abonos, mientras que los países de la Comunidad tienen la posibilidad de utilizar otros procesos más convenientes.

Por lo que respecta a los plaguicidas, la situación es la general de la industria transformadora. Sus problemas específicos derivan de la existencia de un control riguroso por parte del Ministerio de Agricultura y de una fuerte dependencia de la importación de las bases activas, que ha favorecido una gran penetración de las empresas extranjeras productoras de las mismas.

Industria farmacéutica

Desde el punto de vista científico y técnico, y dada la insuficiencia de tecnología propia, la dependencia de los grandes productores mundiales es muy elevada, manifestándose dicha dependencia en inversiones extranjeras importantes y elevados pagos anuales por tecnología («royalties»).

El problema de la propiedad industrial y de las condiciones en que se efectúe la futura adaptación a la patente europea y a la patente comunitaria afectan a este sector, en medida tal, que el acertar en la solución que se dé a dicho problema puede ser de importancia vital para él.

A la vista de la escasa diversificación de la producción de materias primas farmacéuticas, resultaría muy conveniente preservar las líneas de producción existentes (antibióticos y alcaloides, principalmente) y procurar ampliar la gama actual de la producción nacional.

Problema grave del sector farmacéutico es el rígido control a que están sometidos los precios de las especialidades farmacéuticas por parte de la Administración, que hace imposible una adaptación suficientemente flexible a la evolución de los costes de producción.

II.3.3. SECTOR DE LA METALURGIA DE BASE

II.3.3.1. Metalurgia del cobre

De los dos subsectores básicos de la metalurgia del cobre, el fundidor refinador y el semitransformador, el primero obtuvo, en 1980, una cifra total de producción de 144.000 Tm. de cobre electrolítico y el segundo alcanzó una producción de 166.400 Tm., según se indica en el cuadro IX.

CUADRO IX

METALURGIA DEL COBRE: PRODUCCION Y CONSUMO

(Toneladas métricas)

	Producción	Importación	Exportación	Consumo aparente
1978 Cobre electrolítico	139.800	18.200	46.500	111.500
Semitransformados	170.000	13.300	17.200	166.100
1979 Cobre electrolítico	132.000	20.200	30.000	122.200
Semitransformados	174.000	22.600	19.200	177.400
1980 Cobre electrolítico	144.000	24.000	60.000	108.000
Semitransformados	166.400	28.000	21.100	173.300

FUENTE: UNICOBRE.

En relación con los países de la Comunidad, conviene señalar que en 1980 han sido originarias de ellos el 81 por 100 de nuestras importaciones de semitransformados de cobre y sus aleaciones, mientras que de nuestras exportacio-

nes solamente el 29 por 100 se han dirigido hacia la Comunidad, de tal forma que la cifra de cobertura con respecto a ésta se ha situado al nivel, muy bajo, del 26,5 por 100.

La fuerte interrelación que la industria básica del cobre tiene con el mercado internacional hace que los problemas que se experimentan en otros países se repitan en el nuestro, agravándose aquí algunos de ellos.

El problema básico, a nivel internacional, de la industria productora de semitransformados del cobre y sus aleaciones nace de un exceso de la capacidad de producción sobre la demanda, fenómeno que, si en el momento actual se produce en todos los países industrializados, en España aparece particularmente agudizado. Ello origina un envilecimiento de los precios a escala mundial que da lugar a que el sector español no sea competitivo ni siquiera en el mercado interior, muy insuficientemente protegido y con una materia prima de gran importancia, como es la chatarra, a precios sensiblemente superiores a los del mercado mundial. La situación es muy distinta en los países de la Comunidad donde, por tener implantada una política de contingentación de las exportaciones de chatarra, se logra mantener unos precios para esta materia prima inferiores a los de otros países, permitiendo así que la industria semitransformadora se encuentre en posición más competitiva. Se trata de un aspecto clave, de tal forma que es importante que las restricciones cuantitativas a la exportación hacia España de chatarra y residuos originarios de los Diez queden suprimidas desde la adhesión, incluyéndola por otra parte en el régimen general de contingentación de las exportaciones de estos productos desde la Comunidad hacia terceros países.

Respecto al sistema comunitario de preferencias generalizadas, hay que prestar una especial atención a los casos de Chile y Yugoslavia, el primero con empresas subsidiarias de grandes grupos norteamericanos y el segundo con una industria muy moderna y extraordinariamente competitiva. Asimismo, habrán de ser vigilados los intercambios con otros países de economía dirigida que son al mismo tiempo productores de cobre, como es el caso de Polonia, que pueden competir en nuestro mercado de forma muy agresiva.

La reestructuración del sector ha sido ya iniciada con la fusión de dos empresas fundidoras-refinadoras, por un lado, y de las tres principales empresas semitransformadoras, por otro. Sin embargo, este proceso se ve complicado por las dificultades para proceder al trasvase interregional de mano de obra, así como por el conjunto de problemas de orden financiero, laboral y de otra índole, inherentes a toda reestructuración. Por ello se hace necesario contar con apoyos públicos para dicha reestructuración, que permita lograr que el sector sea competitivo el día en que se vea integrado en la Comunidad.

II.3.3.2. Metalurgia del plomo y del cinc

La producción de plomo refinado y cinc de fusión en España fue en 1979 de 127.000 y 177.000 Tms., respectivamente.

En la actualidad el grado de autoabastecimiento del mercado español en estos metales es superior al de la Comunidad, pero además es de tener en cuenta que disponemos de concentrados de menas complejas y polivalentes que pueden ofrecer en el futuro unas posibilidades importantes de desarrollo de la producción, tan pronto como se implante en España una metalurgia adecuada.

En el cuadro X se compara la situación en 1979 de las metalurgias españolas y comunitaria del plomo y cinc, deduciéndose de los datos contenidos en el mismo hasta qué punto es considerable la complementariedad que existe entre el sector español y el comunitario.

CUADRO X
PRODUCCION Y AUTOABASTECIMIENTO DE PLOMO Y CINCO
(año 1979)

	% Autoabastecimiento		% Producción Mundial	
	España	CEE	España	CEE
Plomo.....	110	95	2,29	22,43
Cinc.....	190	93	2,21	20,05

FUENTE: «Metal Statistics».

Como en el caso del cobre, la fuerte interrelación de este sector industrial con el mercado internacional hace que los problemas que experimentan otros países se repitan en el nuestro, agravándose también aquí algunos de ellos. El problema básico, a nivel internacional, de la industria productora de plomo y cinc es el mismo a que aludíamos al hacer referencia al cobre, es decir, el que deriva de que la capacidad mundial de producción es superior, en la actualidad, a la demanda,

La mayor parte de la producción española está muy concentrada. En el sector plomo la fusión primaria la efectúan dos unidades. Son plantas modernas, pero más pequeñas y de menor productividad que las comunitarias, si bien tienen la ventaja de una menor dependencia del suministro exterior de materia prima. En cuanto a la fusión secundaria del plomo, la realizan en España básicamente seis establecimientos, dos de tamaño medio y los cuatro restantes pequeños. Por su parte, el sector metalúrgico del cinc se compone fundamentalmente de tres unidades electrolíticas, constituyendo en su conjunto una de las mejores de Europa.

En España no existe una metalurgia especial para tratar los concentrados de menas complejas y polivalentes, los cuales, por tanto, se habrán de seguir exportando a la Comunidad.

Ante el proceso de integración, sería necesario aplicar los siguientes principios:

- Adecuar las normas de jubilación y Seguridad Social a las normas existentes en la Comunidad.
- Dado que España dispone de excedentes de concentrados de plomo complejos que actualmente no se tratan, convendría instalar las plantas metalúrgicas adecuadas para proceder a su beneficio.
- Lograr una flexibilización en las condiciones de aplicación por España de la legislación comunitaria en materia de contaminación.

II.3.3.3. Metalurgia del aluminio

El sector español de metalurgia del aluminio está constituido por tres empresas, con una capacidad de producción actual de 400.000 Tm./año de aluminio y con una ampliación prevista de 100.000 Tm. Cuenta este sector con una fábrica de alúmina de 800.000 Tm./año, que ha entrado recientemente en servicio y que permitirá sustituir importaciones de alúmina por importaciones de bauxita.

España ha sido importadora de aluminio hasta 1980, año en el que la puesta en marcha de una nueva fábrica ha provocado la aparición de excedentes sobre el consumo interior, actualmente destinados a la exportación y que desaparecerán previsiblemente antes de 1985.

Se trata de una industria en general de reciente creación, con niveles de tecnología y calidad similares a los comunitarios. No obstante, su competitividad es actualmente limitada, debido a los incrementos en los costes de producción que se han producido en los dos últimos años, originados por las fuertes elevaciones de los precios de la energía eléctrica.

De la integración en la Comunidad derivarán consecuencias favorables para el sector, como por ejemplo la ampliación del mercado potencial y la mayor facilidad en la transferencia de tecnología. Pero la adhesión, por otra parte, conlleva para este sector el peligro de que pueda afectar negativamente a los sectores utilizadores de productos transformados del aluminio, con la consiguiente repercusión a medio y largo plazo sobre el aluminio de primera fusión, fenómeno que podría verse acentuado por el encarecimiento del producto al que pudiera dar lugar el incremento del coste del componente energético.

Por consiguiente, para afrontar en condiciones adecuadas el proceso de adhesión sería necesario empezar por situar los precios de la energía eléctrica suministrada a las empresas del sector a niveles análogos a los practicados en los países de la Comunidad para el mismo, como en principio debe ocurrir en 1982, con arreglo a las disposiciones que desarrollan el contenido del Real Decreto 1413/81, de 13 de julio de 1981, por el que se establecen medidas en el sector del aluminio primario electrolítico. Además, debería fomentarse la in-

vestigación de los mercados comunitarios y la potenciación de las redes comerciales en el exterior. Por último, sería preciso un mayor apoyo público a los programas de investigación actualmente en curso, fomentando el intercambio tecnológico con las empresas comunitarias.

II.3.4. SECTOR DEL VIDRIO Y DE LA CERAMICA

El sector español del vidrio y de la cerámica está compuesto por alrededor de 4.200 empresas, que dan empleo a 122.000 trabajadores. A ellas se suman unas 7.000 empresas más, con 40.000 trabajadores, que realizan actividades artesanas.

En los subsectores de la cerámica y de los transformados del vidrio el número de empleados por empresa es en término medio de 30, cifra inferior a la de las empresas comunitarias. A los problemas de dimensionamiento se añaden los derivados de un nivel tecnológico comparativamente bajo, todo lo cual se traduce en una escasa competitividad. Por otra parte, la tasa de utilización de la capacidad instalada se situó, en 1980, en el 65 por 100, con la consiguiente incidencia sobre los costes de producción. Otro factor negativo es el que deriva de la no disponibilidad de gas natural en buena parte del territorio español, lo que implica el uso de propano, más caro que el citado gas natural.

El reducido grado de mecanización de estos subsectores plantea el problema de que, ante la adhesión a la Comunidad, habrá que poner en marcha un proceso de remodelación tecnológica, para lo cual será necesario contar con los adecuados instrumentos financieros a largo plazo. Es de suponer que tal proceso de remodelación dará lugar a una elevación del nivel de producción, lo que previsiblemente provocará un incremento de los excedentes y la desaparición de las empresas marginales.

También será necesario proceder a una mayor especialización en calidades y una mejora del diseño, a cuyos efectos convendría disponer, como en la Comunidad, de escuelas y centros dedicados a la investigación aplicada.

Por otra parte, los países de la Comunidad aplican una serie de medidas de normalización, reglamentación y denominaciones, que constituyen para el exportador español una dificultad adicional, que en algunos casos llega a convertirse en una verdadera barrera técnica. Desde la perspectiva de la adhesión, parece razonable que se proceda cuanto antes a poner en vigor en España un conjunto de normas propias, homologables con las comunitarias, y cuyo cumplimiento estricto debería ser exigido a quienes comercialicen productos de este tipo dentro del mercado nacional.

Las características específicas del mercado español suponen una dificultad adicional, ya que impiden la programación adecuada de la producción y el lanzamiento de series elevadas, debido a la inexistencia de adecuados canales de distribución.

Finalmente, hay que señalar que el balance global positivo de nuestro comercio exterior en este sector, con coeficiente de cobertura próximo a 2, debe

ser matizado, ya que en algunos subsectores el balance es negativo y, en aquellos en que es positivo, el futuro de las exportaciones aparece problemático, debido a las características tecnológicas del producto, a la instalación de industrias en países en desarrollo y a la gran incidencia de los costes de transporte. Es de imaginar que el desarme frente a la Comunidad provocará una fuerte presión de la producción comunitaria en nuestro mercado, en vista de lo cual es necesario poner en marcha el proceso de reestructuración antes aludido y complementarlo con la creación de una red comercial exterior, contando para ello con los debidos apoyos y ayudas oficiales. Tal proceso de reestructuración sería particularmente intenso en los subsectores actualmente más atomizados. Asimismo, habría que llegar a contar con suministros de propano, en condiciones de coste similares a las del gas natural, en aquellas zonas en que no se distribuye este último producto, para lograr una equiparación en cuanto a las condiciones de competencia con los actuales Países Miembros de la Comunidad en lo referente al coste del «input» energético.

II.3.5. SECTOR DEL CEMENTO

El sector del cemento en España alcanza producciones anuales cercanas a los 30 millones de Tm., según se deduce del cuadro XI, y da empleo a 13.000 personas.

CUADRO XI

PRODUCCION Y CONSUMO DE CEMENTO

(Miles de toneladas métricas)

AÑO	Producción	Exportación	Importación	Consumo aparente
1976	25.201	4.110	14	21.105
1977	27.997	6.492	10	21.515
1978	30.233	8.014	9	22.228
1979	28.051	7.989	12	20.074
1980	28.008	8.316	27	19.719

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística (INE).

En comparación con el correspondiente sector comunitario, el grado de concentración es escaso, ya que son necesarias 28 empresas para obtener el 90 por 100 de la producción.

La atonía del mercado interior desde 1974 ha originado una fuerte tendencia hacia la exportación, que ha llegado a representar un 30 por 100 de la pro-

ducción. Ello ha permitido que el nivel de utilización se sitúe en valores cercanos al 85 por 100. Las exportaciones se dirigen fundamentalmente hacia Oriente Medio, y países del Norte y Este de África.

La fuerte incidencia de los costes del combustible sobre los totales, equivalentes a un 50 por 100 de éstos, y el hecho de que el fuel-oil fuera el producto que principalmente se venía utilizando, han aconsejado iniciar una reconversión hacia la utilización de carbón. Este proceso, que ha sido comenzado recientemente mediante un concierto con el Estado, permitirá asegurar la competitividad de esta industria.

El tráfico comercial de cemento entre España y la Comunidad es de momento nulo, pero de hecho esta industria española puede ser un elemento complementario de las empresas comunitarias, debido a la adecuada localización de las plantas y a la disponibilidad de materias primas no energéticas.

En cuanto a los productos derivados, especialmente el fibrocemento, la problemática es similar, no debiendo plantear la adhesión problemas de mayor trascendencia.

II.3.6. SECTOR DE LAS PASTAS, DEL PAPEL Y DEL CARTON

Tres son las notas más destacadas, reveladoras de las diferencias existentes entre el sector de pastas, papel y cartón en España y en la Comunidad: la dimensión de las empresas y de las fábricas, el nivel de productividad y el grado de autoabastecimiento.

La reducida dimensión de las empresas y de las plantas, en comparación con las comunitarias, se explica en función de la fuerte presencia de empresas de carácter familiar, que han sido poco propicias a coordinar con otras empresas su actividad industrial y comercial.

Tal circunstancia ha traído como consecuencia una escasa productividad de los equipos —inferior en un 20 por 100 a la productividad media de la industria comunitaria—, un bajo grado de especialización, una débil estructura financiera, un menor nivel de integración entre las materias primas y los productos terminados, la ausencia de políticas comerciales comunes y una situación más desventajosa en cuanto a antigüedad media de los equipos y su nivel técnico. Existen ciertas excepciones a esta regla general, que no llegan a invalidar las observaciones más arriba formuladas. En España existen más de 230 centros de trabajo, para producir 2.565.000 Tm. de papel, con una producción media de alrededor de 11.000 Tm., mientras que en la Comunidad es de 27.000 Tm., aproximadamente. En la Comunidad la productividad supera las 125 Tm./operario/año, mientras que en España es de aproximadamente 100 Tm. por obrero y año. El grado de integración de las pastas con el papel es en el Mercado Común de un 78 por 100, mientras que en España este grado se sitúa alrededor del 55 por 100.

Por otra parte, la industria, tanto de pastas como de papel, puede considerarse en España como autosuficiente, si bien conviene matizar esta afirmación. Así, en pastas celulósicas la situación en España es ventajosa por lo que respecta a las de fibra corta, pudiéndose exportar hasta un 25 por 100 de la producción y existiendo una potencialidad de desarrollo, mientras que hay insuficiencia de pastas de fibra larga. La Comunidad es deficitaria en un 60 por 100 en relación con sus necesidades globales de pastas. En cuanto a papel de recuperación, España es deficitaria en un 20 por 100 de sus necesidades y su recogida es costosa y está sometida a grandes oscilaciones de precios, en tanto que la Comunidad es autosuficiente, disponiendo de un sistema de recogida bien estructurado. Por lo que se refiere al papel, España, aunque ha de importar determinados tipos de consumo masivo para cuya producción carece de materias primas de calidad y precio adecuados, en términos generales prácticamente se autoabastece, compensando las importaciones con unas ventas al exterior que se deben, más que a un aceptable grado de competitividad, al esfuerzo exportador que los industriales han tenido que desplegar ante la atonía del consumo interno.

Cabe afirmar que España y la Comunidad son, por tanto, dos áreas concurrentes y no complementarias, salvo en lo que se refiere a pastas de fibra corta, de las que carece en notable medida la Comunidad y en las que España es excedentaria. Las insuficiencias y exceso de capacidad se producen, en efecto, tanto en España como en la Comunidad, en prácticamente las mismas gamas de papeles, por lo que la competencia se acrecentará al ritmo a que desaparezcan las barreras a los intercambios entre las Partes, sin que ello aporte ventajas en cuanto al nivel de autoabastecimiento futuro de la Comunidad, una vez que se haya adherido España, ya que son los mismos tipos de papel aquéllos para los que ni España ni los actuales Estados Miembros están suficientemente dotados en factores naturales como para poder obtenerlos a precios competitivos.

Mención especial merece la necesidad de adaptar, tras la adhesión, las actuales medidas anticontaminantes a las existentes en la Comunidad, lo que requerirá grandes inversiones sin contrapartida económica alguna.

Por tanto, las ventajas de la adhesión son escasas y los inconvenientes múltiples, sobre todo los derivados de las diferencias estructurales apuntadas anteriormente. Tales inconvenientes se acentuarían, hasta el punto de poner en peligro la existencia de este sector de la industria española, al asumir los Acuerdos de la Comunidad con los países escandinavos, ante los cuales, y en el sector papel, la propia Comunidad estableció cautelas especiales cuya aplicación sólo finalizará en 1984. Esta situación, unida a la de la grave crisis por la que atraviesan varias de las principales empresas españolas, justificarían la adopción de toda clase de precauciones al insertar este sector de la industria española dentro del conjunto comunitario.

Las medidas a tomar podrían ser las que a continuación se indican:

- La superficie susceptible de explotación forestal en España puede ayudar a paliar el gran déficit que sufre la Comunidad de madera y, por tanto, de los productos obtenidos de su transformación. Pero para ello se precisa la aplicación de una clara política de fomento, tal como se ha indicado anteriormente al hablar del sector forestal.
- Conviene poner en práctica medidas tendentes a la organización de la estructura de recuperación de papel usado, de forma que se aumente el volumen de la misma, hasta alcanzar cuando menos el autoabastecimiento y evitar las oscilaciones de precios.
- Habría que elaborar un plan de ordenación del sector que estableciera objetivos tanto a corto como a largo plazo. Los objetivos a corto plazo serían los de favorecer la concentración empresarial, el incremento de la productividad y el saneamiento financiero de las empresas, así como la creación de estructuras comerciales adaptadas a las nuevas dimensiones del mercado. Como objetivos a largo plazo se perseguirían los de incrementar la producción de pastas para mercado e integradas; fijar a niveles adecuados la capacidad futura de cada subsector, así como el porcentaje de la misma que debería quedar cubierto por máquinas de gran dimensión, destinadas a producir papeles de consumo masivo; y cerrar instalaciones obsoletas, ayudando a ello mediante la instrumentación de las adecuadas medidas de liberación de mano de obra.
- Las empresas de cada subsector que, por medio de sus inversiones, coadyuven a la consecución de los objetivos prefijados, deberían tener acceso a los apoyos financieros que la Banca Oficial española, el BEI y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) habilitaran al efecto.
- Convendría arbitrar un sistema, similar al disfrutado por las empresas pasteropapeleras de los países de la Comunidad y de la EFTA, de ayuda por vía de subvención o crediticia para poner en práctica las medidas anticontaminantes exigidas en cada país, así como para adaptarse a las futuras normas comunitarias, de forma que las empresas españolas no se encuentren de hecho artificialmente desfavorecidas en este plano.
- Sería indispensable el establecimiento de una excepción a la duración del período transitorio en cuanto a la asunción por España de los Acuerdos de la Comunidad con los países de la EFTA, análoga a la que aquélla mantendrá hasta 1984 con respecto a éstos en el sector papel y a la que anteriormente se aludía, así como un cuidadoso tratamiento de las importaciones en España de productos de este sector que, siendo originarios de los países de la EFTA, sean posteriormente transformados en un Estado miembro de la Comunidad.

II.4. INDUSTRIA TRANSFORMADORA Y DE CONSUMO FINAL

II.4.1. SECTOR DE LOS VEHICULOS DE TURISMO Y DE SUS COMPONENTES

Existen actualmente cinco empresas de fabricación de automóviles de turismo instaladas en España. Asimismo, está prácticamente ultimada la instalación de una nueva empresa, cuya producción se espera empiece antes del año 1983.

Como cifras significativas del papel de este sector en la economía española cabe citar las siguientes: 1.104.300 unidades producidas en el año 1980, de las cuales se exportaron 526.000, con una entrada de divisas por valor próximo a los 120.000 millones de pesetas; 85.000 personas empleadas directamente; 25.000 millones de pesetas de inversión anual media en los últimos cinco años; y una cifra de negocios próxima a los 500.000 millones de pesetas anuales.

En lo que se refiere a la industria de componentes para vehículos, aunque diseminada en un gran número de empresas, supone como conjunto otro sector muy importante. Así el valor de la producción fue en 1980 de 287.000 millones de pesetas y sus exportaciones ascendieron a 92.000 millones, con un índice de cobertura del 137,3 por 100. Es de destacar que la exportación se está moviendo con una clara tendencia al aumento, lo que muestra el esfuerzo de calidad y competitividad que está desarrollando el sector.

Actualmente la industria española, tanto de fabricación de automóviles como de equipos y componentes, está atravesando la más grave crisis de su historia. La caída de la demanda interior, más intensa a partir de enero de 1980, inaugura una tendencia que no parece tener solución a corto plazo. El aumento de los stocks, con sus consiguientes cargas financieras, ha obligado a la mayor parte de los fabricantes a reducir fuertemente sus programas de producción, con las lógicas repercusiones en el nivel de empleo y en la rentabilidad de las inversiones necesarias para la reestructuración del sector. Uno de los motivos de la contracción de la demanda interior es la desproporcionada fiscalidad a que están sometidos los productos de este sector, tanto en su vertiente de adquisición como en la de utilización.

Los fabricantes de automóviles actualmente instalados en España son conscientes de que es necesario en determinados casos proceder a reestructuraciones que permitan afrontar las nuevas condiciones de competencia que prevale-

cerán tras la adhesión a la Comunidad, por lo que, a pesar de la difícil situación coyuntural que están atravesando actualmente, las inversiones programadas para el año 1980 superaban la cifra promedio antes mencionada para los últimos cinco años, aun sin contar con la correspondiente a la instalación de una nueva empresa a la que más arriba se aludía.

Por otra parte, la industria de componentes está llevando a cabo una labor de redimensionamiento y de contactos con grupos internacionales, con vistas a poder mantener su presencia en un mercado tan fuertemente competitivo como lo es el comunitario.

Por consiguiente, la adhesión a la Comunidad se va a producir previsiblemente en una delicada coyuntura de reestructuración, que requiere que se definan con toda clase de precauciones las condiciones en que operará el sector durante el período de transición. Sería importante que, a lo largo de éste, se alcancen los siguientes objetivos:

- Adecuación de la muy alta presión fiscal que actualmente soporta en España el vehículo de motor a los niveles que prevalecen en la Comunidad.
- Mantenimiento de todas aquellas regulaciones administrativas y financieras que configuran el marco jurídico-económico actual y que suponen un tratamiento propio de sector preferente.
- Reducción escalonada de los índices de nacionalización de los vehículos de turismo.
- Adecuación progresiva, a lo largo del período transitorio, de la reglamentación técnica española a las Directivas comunitarias en lo referente a los vehículos de turismo y a sus componentes.
- Mantenimiento de los Acuerdos bilaterales actualmente en vigor entre España y determinados países no cubiertos por la política comercial común.

II.4.2. SECTOR DE LOS VEHICULOS INDUSTRIALES, DE LOS TRACTORES Y DE LA MAQUINARIA AGRICOLA

El sector de fabricación de vehículos industriales lo integran cuatro empresas, con una producción en 1980 de 57.000 vehículos, de los que se exportaron el 12 por 100. Los derivados de turismo que tienen el carácter de vehículos comerciales supusieron en 1980 una producción de 75.000 unidades, de las que se exportaron 34.000. Las empresas fabricantes de derivados de turismo son cuatro. Por otra parte, hay en España dos fabricantes de vehículos «todo terreno», con una producción en 1980 de 20.200 unidades, de las que fueron exportadas el 22 por 100. La mano de obra directa empleada por las 10 empresas mencionadas fue de 114.000 personas, también en 1980.

La profunda interrelación del vehículo industrial con el transporte nacional, pieza fundamental en la economía del país, otorga a este sector una gran importancia en la estructura industrial española, máxime si se tiene en cuenta la peculiar orografía de España, poco adecuada al uso intensivo del ferrocarril y con posibilidades casi nulas de utilizar el transporte fluvial.

El sector de vehículos industriales pesados padece una profunda crisis, que ha tenido como causas específicas la falta de una política clara en relación con el transporte por carretera (especialmente en lo que se refiere al acceso a la profesión de transportista, concesión de autorizaciones, escasez de canales de financiación y elevados tipos de interés), así como la ausencia de una estrategia de renovación de la flota, que ha conducido a que España tenga uno de los parques más viejos de Europa. Como respuesta a esta situación, las empresas han puesto en marcha importantes políticas de reestructuración, habiéndose realizado ya una serie de integraciones con grupos de ámbito multinacional, capaces de aportar capital y/o redes comerciales y tecnología, que permitirán la presencia en otros mercados fuertemente competitivos.

En cuanto al sector de los tractores agrícolas, constituido en España por cuatro empresas, ha experimentado recientemente una fuerte baja en sus ventas debida, tanto a la contracción general de la demanda, como al fuerte crecimiento de las importaciones como consecuencia de la liberalización de las mismas y de la pérdida de competitividad producida por una alta tasa de inflación.

También han disminuído las compras al sector de la maquinaria agrícola, compuesto en un 60 por 100 por talleres semi-artesanos, de dimensiones familiares y que actúan generalmente sobre un mercado regional, con producciones perfectamente adaptadas a las peculiaridades orográficas y climáticas de España. El descenso de las ventas anteriormente aludido ha dado lugar a fuertes incrementos de los «stocks» y al cierre de bastantes empresas.

La preparación del sector para hacer frente a su integración en la Comunidad sólo sería posible sobre la base de la adopción de una serie de medidas de orden interno, tales como:

- Desaparición del actual sistema de autorizaciones de transporte y eliminación de los rígidos controles y restricciones que distorsionan las relaciones oferta-demanda, con la promulgación de una ley sobre el transporte por carretera similar a las que están en vigor en varios otros países de Europa Occidental.
- Puesta en práctica de una inspección técnica rigurosa, que elimine de la circulación los vehículos obsoletos.
- Aplicación a los vehículos industriales, tractores y maquinaria agrícola de un tipo reducido de IVA.
- Mantenimiento y fortalecimiento de líneas de crédito preferente para la adquisición de vehículos industriales, tractores y maquinaria agrícola.

Estas líneas de crédito deberán ser mantenidas tras el período de transición adaptándolas, si fuese necesario, a los sistemas similares existentes en la Comunidad.

- Desarrollo y potenciación de normas y centros de homologación para vehículos industriales, tractores y maquinaria agrícola que, dependiendo del Ministerio de Industria y Energía, permitan la realización de los ensayos necesarios y la concesión de las correspondientes homologaciones.

Durante el período de transición deberán adoptarse las siguientes medidas:

- Reducción paulatina del grado de nacionalización del producto final, adecuando dicha reducción al proceso de reestructuración del sector.
- Mantenimiento del actual régimen jurídico-administrativo, que debe seguir sirviendo de marco a la actividad empresarial durante todo el período transitorio.
- Aplicación escalonada de las normas técnicas comunitarias.
- Establecimiento de un conjunto de cláusulas de salvaguardia que posibiliten la reestructuración ordenada del sector, especialmente necesaria dada la gravedad de la crisis que actualmente padece.
- La desgravación fiscal a la exportación de vehículos industriales y tractores agrícolas debe ser calculada sobre el 95 por 100 del precio interior de venta al público, puesto que este valor es el que corresponde al precio de cesión a mayorista.

II.4.3. SECTOR DE LA CONSTRUCCION NAVAL

El sector de la construcción naval constituye en España uno de los elementos básicos de la actividad industrial. Su producción representó, entre 1976 y 1980, el 0,8 por 100 del PIB, cifra inferior al 1,3 por 100 correspondiente al período 71-75. Cuenta con una fuerte participación de empresas públicas, que realizan cerca de un 70 por 100 del total de la facturación.

Es un sector con una clara vocación exportadora, que envió hacia el exterior el 31 por 100 de su producción total de los últimos años y que había llegado a exportar un 47 por 100 de la misma en el período 1971-75. Su participación en la exportación española sigue siendo importante, con cerca de un 3 por 100 sobre el total, a pesar de la caída en dicho porcentaje, que había llegado a ser del 8,2 por 100 en el período 1971-75.

Las cifras anteriores reflejan la situación de crisis del sector, que también se aprecia (véase cuadro XII) a través del nivel de producción total, que en 1980 fue de 522.682 Toneladas de Registro Bruto Compensadas (TRBC), lo que supone la mitad del volumen de producción alcanzado en los años que precedieron a la crisis. Por otra parte, la cartera de pedidos ha descendido, paralelamente, de 3.600.000 TRBC a 1.415.000 TRBC. Dado que el empleo se ha reducido únicamente de 55.000 a 44.000 trabajadores para el conjunto del sector (nuevas construcciones y reparaciones), el peso del componente mano de obra sobre los

costes totales de éste ha pasado del 27 por 100 en 1975 al 42 por 100 en 1980, circunstancia que ha provocado un serio deterioro de las cuentas de resultados de las empresas.

CUADRO XII
SECTOR NAVAL: PRODUCCION Y CARTERA DE PEDIDOS

AÑO	PRODUCCION		CARTERA DE PEDIDOS (3)			
	Tonelaje ponderado (1)		TRB			TRBC (2)
	TRB	TRBC (2)	Nacional	Exportación	Total	
1971	920.840	823.576	2.021.099	2.547.673	4.568.772	2.766.684
1972	1.160.087	883.235	2.043.443	2.410.971	4.454.414	2.645.255
1973	1.548.348	1.033.271	4.571.585	2.985.992	7.557.577	4.049.936
1974	1.485.203	1.100.361	3.517.279	2.633.901	6.151.180	3.598.085
1975	1.703.432	1.153.832	3.061.005	1.499.013	4.560.018	2.850.204
1976	1.498.561	958.187	2.683.536	675.404	3.358.940	2.214.749
1977	1.491.119	994.523	1.358.773	465.749	1.824.522	1.683.655
1978	720.724	690.165	648.862	383.901	1.032.763	1.302.531
1979	543.727	600.709	722.847	508.997	1.231.844	1.346.503
1980	557.107	522.682	572.569	986.768	1.559.337	1.414.873

(1) Tonelaje ponderado = $\frac{Q + 2B + E}{4}$ Donde Q = tonelaje de buques comenzados
Donde B = tonelaje de buques botados

(2) Según nuevos coeficientes de la OCDE-1977. Donde E = tonelaje de buques entregados

(3) Valores al final de cada año.

FUENTE: CONSTRUNAVES.

Como consecuencia de la integración en la Comunidad, las importaciones en España de buques deberán ser liberalizadas, desapareciendo el actual régimen de comercio bilateral. Sin embargo, hay que tener presente que, aunque exista una teórica libertad de importación de buques en cada país de la Comunidad, las cifras reales de intercambios delatan desde hace años la existencia de obstáculos de hecho a la libre circulación.

En efecto, la concesión de elevadas subvenciones y ayudas de otros tipos a los navieros y constructores de buques nacionales, por la mayoría de los países miembros de la Comunidad, está contribuyendo a mantener cautiva su demanda interior. Dados estos planteamientos, no sería lógico desligar el tema de la liberalización de las importaciones de buques del de las ayudas sectoriales que, directa o indirectamente, puedan condicionar los efectos de tal liberalización.

Aparte de este tema de muy primordial importancia, relativo a las subvenciones ante el proceso de integración, y en lo que toca a este sector, convendría adoptar las precauciones que a continuación se indican:

- En ningún caso el calendario de desarme arancelario del producto manufacturado (buques) debería ser más acelerado que el correspondiente a

- los «inputs» (materiales y equipos incorporados en la construcción naval) de tales productos. Es de notar que tal principio fue observado cuando se produjo la primera ampliación de la Comunidad.
- La liberalización de la importación de materiales y equipos a utilizar en la construcción naval, y el desarme arancelario en favor de los mismos, permitían optimizar la política de aprovisionamientos, y en consecuencia reducir los costes de producción de nuestros astilleros, pero en cambio supondrán una grave amenaza para la industria auxiliar naval. Ello hace recomendable que la instrumentación de esa liberalización, y de ese desarme, se lleve a cabo en términos compatibles con la supervivencia del mencionado sector auxiliar.
 - La futura aplicación del IVA a las actividades naviera y de construcción naval deberá ser modulada en el sentido de otorgarles el tratamiento particularmente favorable del cual son objeto en los países de la Comunidad, en base a la Sexta Directiva, y que consiste en una exoneración del IVA a las entregas de buques, tanto nacionales como de exportación, a los materiales y equipos a incorporar en su construcción, a las operaciones de reparación, transformación y mantenimiento, y a otros aspectos relacionados con la actividad del sector.
 - Aunque el esquema actualmente en vigor en España de financiación oficial de la demanda interior resulta en líneas generales equiparable al aplicado en los países de la Comunidad, hay un aspecto que es preciso subsanar, esto es, la inexistencia de un sistema de garantías que complemente la de la propia hipoteca del buque.
 - Habría que acomodar los costes de las primas del seguro de crédito a la exportación a los niveles comunitarios, que en general se sitúan por debajo de los vigentes en nuestro país.

Finalmente, conviene salir al paso de la eventualidad de que, siendo éste un «sector en crisis», pudiera contemplarse en algún momento, del lado comunitario, la posibilidad de que se proceda a una desproporcionada reducción de su capacidad total en España. A tales efectos, y dado que la propia Comunidad ha insistido reiteradamente en la necesidad de que una eventual reducción se reparta en forma equitativa, conviene considerar que, si bien el principio ha sido generalmente aceptado por los países comunitarios, no existe acuerdo en cuanto a su posible cuantificación y fórmula de reparto «equitativo» por países.

Los únicos criterios aceptados oficialmente a nivel comunitario son los recogidos en la Cuarta y Quinta Directivas, en el sentido de la necesidad de mantener en la Comunidad un sector de la construcción naval sano y competitivo, que contribuya al desarrollo económico y social, que constituya un mercado sustancial para los diversos sectores con él conectados, que genere tecnología intermedia y avanzada y, por último, que preserve el empleo y evite desequilibrios regionales.

A la hora de aplicar tales criterios a la industria naval española, convendrá tener presentes las consideraciones que a continuación se recogen.

Este sector de la industria española cuenta con una larga tradición y un considerable prestigio internacional. Ya en el decenio 1956-1965, antes de la fuerte expansión del tráfico marítimo de finales de los años sesenta y primeros setenta, España era el cuarto constructor mundial en cuanto a número de unidades producidas. También debe ser señalada la circunstancia de que la dimensión relativa del sector, dentro del conjunto de la industria manufacturera, es en España muy inferior a la que tiene en los países escandinavos y en Holanda, encontrándose al nivel de la media europea. Por lo demás, téngase en cuenta que los mayores desequilibrios regionales, y la incidencia de la crisis del sector naval en los mismos, justifican no sólo el que no se reduzca excesivamente la capacidad total del sector en España, sino también el que reciba una cualificación prioritaria para el acceso a fondos comunitarios de ayuda a la reconversión industrial y de corrección de los citados desequilibrios regionales.

Finalmente, conviene destacar que el objetivo de producción para el sector establecido por el Ministerio de Industria y Energía en 730.000 TRBC supone una reducción del 34 por 100 con relación a las cifras anteriores a la crisis.

II.4.4. OTROS SECTORES DEL METAL

II.4.4.1. Cables y conductores eléctricos

Este sector está compuesto por los subsectores de cables telefónicos, cables de energía, listín y especiales, y el de hilos esmaltados.

El subsector de cables telefónicos emplea a 1.900 trabajadores y el nivel de utilización de la capacidad instalada fue del 60 por 100 en 1980. El subsector de cables de energía, listín y especiales cuenta con 5.000 trabajadores y el subsector de los hilos esmaltados con 1.500 trabajadores. El índice de utilización de la capacidad instalada fue, en 1980, del 66 por 100 para estos dos últimos subsectores.

El sector tiene una balanza comercial positiva, con unas cifras de exportación de 7.500 millones de pesetas y de importación de 1.350 millones, en 1980. Las importaciones provienen en un 67 por 100 de la Comunidad, mientras que las exportaciones españolas hacia dicha área representan sólo un 34 por 100 del total de las mismas.

El sector se vé aquejado por una serie de problemas estructurales derivados de un exceso en la capacidad de producción instalada, del tamaño reducido de las empresas y de la fuerte dependencia tecnológica. La productividad es inferior a la media comunitaria. Todo ello hace imprescindible, ante la perspectiva de la integración, el que se aborde un proceso de reestructuración, basado

en la investigación y en el desarrollo de nuevos productos, así como en una potenciación de los niveles de calidad. Este proceso debería verse acompañado por una acción favorecedora de la integración vertical del sector con vistas a conseguir contar con unas estructuras productivas comparables a las existentes en la Comunidad. En el plano legislativo, es imprescindible que se promulgue un conjunto de normas técnicas que regulen la producción del sector con arreglo a criterios similares a los comunitarios.

El proceso de desarme deberá modularse de forma que se mantengan, durante el período transitorio, las relaciones entre los niveles de protección arancelaria actualmente existentes para las materias primas y el producto final.

II.4.4.2. Estructuras metálicas

El sector de estructuras metálicas está compuesto por 213 empresas, con un volumen de empleo, en 1980, de 11.200 personas. La capacidad de producción se sitúa alrededor de 700.000 Tm/año, con un exceso de 250.000 Tm sobre la demanda interior. En 1980, las exportaciones alcanzaron un valor de 10.242 millones de pesetas y las importaciones un total de 887 millones.

Con el fin de facilitar la integración del sector en la Comunidad habría que adoptar diversas medidas, como por ejemplo adaptar las plantillas a las necesidades reales con el fin de incrementar la productividad, agilizar las intervenciones de la Administración en materias de homologaciones y concesiones de licencias, y lograr una mayor presencia en mercados exteriores a base de representaciones comerciales y de la constitución de empresas mixtas con firmas locales.

Sólo así podrá hacer frente el sector a los problemas que para él supondrá la integración, derivados de:

- La penetración en España de grupos multinacionales con mayor poder competitivo.
- El más fácil acceso, en el futuro, de empresas de terceros países a nuestro mercado, como consecuencia del desmantelamiento arancelario parcial a que dará lugar la asunción por España de la política comercial común.
- Las futuras restricciones a su actual libertad total de actuación, a partir de cuando hayan de someterse a las normas técnicas comunitarias.

II.4.4.3. Calderería

La producción en toneladas viene registrando en España un continuo descenso desde 1974, siendo esta tendencia más acusada en los últimos dos años. En 1980, se alcanzó únicamente una producción de 387.000 Tm, con un valor añadido para dicho año en torno a los 31.000 millones de pesetas, es decir, aproximadamente un 0,8 por 100 del producto industrial bruto. Las exportaciones han experimentado en el período más reciente un notable incremento, habiendo pasado de 796 millones en 1974 a 4.619 millones en 1980, mientras que las importaciones han tendido a estabilizarse, lo cual ha dado lugar a que

el grado de cobertura sea claramente positivo, tanto en valor como en volumen físico.

La posición del sector ante la perspectiva de la integración de España en las Comunidades Europeas es débil, entre otras razones debido al bajo grado de utilización de la capacidad instalada, que está situado por debajo del 70 por 100 y que sólo podría ser elevado mediante una adecuada reconversión, orientada hacia la concentración de la fabricación en determinados productos y hacia una mayor especialización de las empresas.

La puesta en marcha de los mecanismos de la integración implica toda una serie de riesgos para el sector que derivarían:

- Del desigual impacto de los desarmes arancelarios a que dará lugar la adhesión a la Comunidad, puesto que esta industria en España vería desaparecer un derecho a la importación del 12,5 por 100 frente a los productos originarios de otros países miembros, mientras que la rebaja de que se beneficiarían sus productos al acceder a los mercados de éstos sería solamente de 3,3 puntos. Respecto a terceros países se produciría una rebaja de casi el 40 por 100, al pasar del 15,8 por 100 del Arancel español al 8,3 por 100 del Arancel común.
- Del posible deterioro, como consecuencia de la reducción arancelaria frente a terceros países, del grado de cobertura en los intercambios con éstos, que previsiblemente no se vería compensado por la eventual mayor penetración en el mercado comunitario.

II.4.4.4. Envases metálicos

La actividad de producción de envases metálicos la desarrollan 70 empresas, que dan empleo a 7.000 personas y están localizadas fundamentalmente en los centros de consumo de cada tipo de envase, ya que la distribución está influenciada por la relación volumen/peso.

El valor de la producción ascendió en 1980 a 32.500 millones de pesetas y el valor añadido bruto fue de 13.700 millones. En la estructura de costes destacan las materias primas, con el 51,2 por 100, y los costes de personal, con el 20,8 por 100.

Entre los problemas específicos que tiene planteados esta industria podemos citar los siguientes:

- El insuficiente grado de utilización de la capacidad instalada, sobre todo en las empresas de mayores dimensiones, lo que da lugar a una inflación de los costes.
- La inadecuación del equipo productivo de algunas industrias, circunstancia que repercute en el nivel de calidad de sus productos.
- El fuerte crecimiento de los costes de las materias primas, fundamentalmente hojalata y aluminio, tanto cuando son nacionales como de importación.

- La necesidad de mantener grandes volúmenes de materias primas, debido a las irregularidades de los suministros nacionales, la variedad en los formatos y la estacionalidad de la demanda, lo que da lugar a elevados costes financieros.
- La vinculación de esta industria a la industria conservera, que en sus distintos tipos de fabricación deberá introducir profundas reformas en cuanto a normalización y calidad de sus envases, como consecuencia de la adhesión a la Comunidad.

De las anteriores características derivan varias conclusiones, en orden a los efectos que sobre este sector puede producir la integración en la Comunidad:

- Es necesario proceder a una reestructuración del sector, que habrá de ajustar la capacidad instalada, de forma que permita un normal abastecimiento del mercado, pero reduciendo en lo posible el nivel de infrautilización de las empresas, ahora considerable, y que origina costes fijos crecientes.
- La incorporación a la Comunidad no ocasionará un gran incremento de las importaciones de envases terminados, dado su elevado coste de transporte, salvo en zonas fronterizas con aquélla, situación que se agudiza en lo relativo a los tapones corona y productos semielaborados.
- La integración puede suponer un aumento de la demanda de ciertos subsectores consumidores de envases metálicos, como son las industrias de conservas vegetales y de pescado, y una mejora en las condiciones de suministro de estos «inputs» a dichos subsectores.
- En cuanto a la estructura de costes de producción, resulta muy importante llevar a cabo una acción de innovación y adaptación tecnológica, que permita una relación competitiva favorable frente a la posible expansión de ciertos tipos de envases elaborados con productos derivados del petróleo.

II.4.4.5. Cubertería

la fabricación de cubertería de mesa es una rama industrial que ofrece las características siguientes:

- No exige tecnología sofisticada.
- Está alcanzando en los últimos años un cierto grado de automatización, que ha elevado fuertemente la capacidad de producción. Ello ha dado lugar a que el nivel de los stocks en España sea en la actualidad elevadísimo.
- El muy alto coste de las instalaciones más automatizadas hace que nuestro país no pueda competir en ese plano con los países más industrializados de Europa.

- Este subsector de la industria española experimenta actualmente un durísimo impacto derivado de la importación, a precios muy bajos, de cuberterías originarias de países del Extremo Oriente, que son reexpedidas hacia el mercado español por Estados Miembros de la Comunidad.

Las ventas estimadas alcanzaron, en 1980, los 4.605 millones de pesetas y las exportaciones 704 millones. Estas cifras suponen una disminución con relación a los niveles de años anteriores, sin que se observen signos que indiquen un posible cambio de la tendencia.

Con el fin de garantizar la supervivencia de este sector, deberían ser adoptadas una serie de medidas a corto plazo tendentes a impedir la entrada en España de cuberterías originarias de Extremo Oriente, reexpedidas desde otros países de Europa Occidental, así como a financiar reestructuraciones del sector. Como medidas a medio plazo, convendría pensar en las que pudieran fomentar la especialización de cada empresa en determinados tipos o calidades, con el fin de alcanzar niveles de costes más competitivos.

II.4.4.6. Electrodomésticos

El sector español de los electrodomésticos está constituido por 19 empresas, que dan ocupación a 23.500 empleados, con un volumen de ventas, en 1980, de 77.000 millones de pesetas.

Se caracteriza por un exceso de capacidad productiva y de plantilla, baja competitividad y amplia gama de productos fabricados, con niveles de rendimiento inferiores a los mínimos económicos y, desde luego, a los de los países de la Comunidad.

Asimismo existe una relativa atomización, que da lugar a que 10 de las 19 empresas no alcancen los 1.000 empleados. Sin embargo, se da una cierta concentración geográfica de la producción, un 90 por 100 de la cual se obtiene en sólo tres zonas.

Esta situación, juntamente con los altos niveles de saturación en determinados tipos de electrodomésticos, especialmente de la línea blanca, y el endurecimiento de la competencia, ha originado elevados stocks de productos acabados que gravitan sobre el sector, así como fuertes pérdidas, cifradas en 1980 en 4.905 millones de pesetas.

Todo este conjunto de problemas, junto a la fuerte caída del mercado interior, ha provocado la declaración de situación de crisis para el sector y ha dado lugar a la intervención del Gobierno para poner en marcha un proceso de reestructuración y saneamiento.

Este proceso de reestructuración se centra en la constitución de cuatro grupos industriales, formados por asociaciones de las empresas existentes, y se orienta hacia la consecución de dimensiones empresariales adecuadas y de niveles de producción tales que permitan economías de escala similares a las que se logran en la Comunidad. Paralelamente, se pretende proceder a una especia-

lización por líneas de productos, a fin de racionalizar la producción y de reducir sensiblemente los costes. Es importante que el período de transición de la adhesión se profile de tal forma que no estorbe este proceso de reestructuración, que podría verse seriamente obstaculizado, por ejemplo, por un eventual incremento de las importaciones en el mercado español de productos originarios de países terceros que disfrutaran en la Comunidad de tratamiento preferencial.

En cuanto a las medidas internas, habría que proceder a la supresión del Impuesto de Lujo, inexistente en los países de la Comunidad para los equipamientos sociales, así como a la implantación efectiva de una Marca de Homologación Nacional, que fuera obligatoria para que cualquier producto de este sector fuera exportado o fuera distribuido dentro del territorio nacional.

II.4.4.7. Electrónica

El sector español de la electrónica está compuesto por los subsectores de la electrónica de consumo, la electrónica profesional y los componentes electrónicos, y sus datos más significativos para 1980 son los que se recogen en el cuadro XIII.

CUADRO XIII
DATOS SIGNIFICATIVOS DE ELECTRONICA (año 1980)
(millones de pesetas)

SUBSECTOR	Producción	Importación	Exportación	Consumo aparente	Grado de cobertura %
Electrónica de consumo	68.205	22.074*	2.224*	88.055*	10,1*
Electrónica profesional	79.306	106.302	27.755	157.853	6,1
Componentes electrónicos	25.118	34.644	6.846	52.916	19,8
Total sector.	172.629	163.020	36.825	298.824	22,6

* Las cifras de comercio exterior excluyen las realizadas a través de Canarias y otros puertos francos.

FUENTE: ANIEL.

Se analizan a continuación, por separado, los tres subsectores más arriba mencionados.

Electrónica de consumo

Debido a que los suyos son productos de muy amplia distribución y sometidos a una evolución tecnológica muy rápida, la supervivencia de este subsec-

tor en España sólo puede ser garantizada a través de la obtención de series elevadas y de la utilización de tecnologías similares a las de la competencia exterior.

Ante esta situación, las firmas españolas están realizando un gran esfuerzo para alcanzar las series mínimas de producción exigidas. Esta actuación debería verse favorecida a través de las medidas públicas oportunas, que permitieran la concentración de pequeñas y medianas empresas en grupos fuertes, con capacidad de producción y financiación suficientes.

Dada la extraordinaria sensibilidad de los productos de la línea de televisión en color, sólo debería procederse a la liberalización de la importación de los mismos de forma pausada y con las debidas garantías.

Electrónica profesional

La situación en la Comunidad de los productos de este subsector se ve beneficiada por el apoyo decidido de los Gobiernos de los Estados Miembros de la misma y por el escaso nivel de los intercambios intracomunitarios, que no superan el 3 por 100 de la producción total.

En España debería procederse a una programación cuatrienal de compras de las Administraciones públicas, debiendo revisarse anualmente. Tal actuación podría verse complementada por una planificación de inversiones por parte del subsector, con vistas a la satisfacción de las necesidades previstas.

Cabría adoptar, como medidas complementarias de orden interno, las orientadas a prestar un apoyo decidido a la investigación y a fomentar la normalización y homologación de los equipos de electrónica profesional.

Componentes electrónicos

La definición de una estrategia para el subsector de componentes se halla íntimamente ligada a la que se adopte para los subsectores de la electrónica de consumo y de la electrónica profesional, de tal modo que se hace indispensable el establecimiento de fórmulas de colaboración que permitan la institucionalización entre ambos sectores de un diálogo técnico permanente.

La situación frente a la competencia extranjera, tanto de ese subsector como de los de la electrónica de consumo y de la profesional, reflejada en el débil grado de cobertura importación/exportación de todos ellos, hace recomendable que se proceda con cautela en los desarmes en favor de la Comunidad, y aún con mayor precaución en lo relativo a las importaciones originarias de Extremo Oriente, frente a las que habría que aplicar sistemas de salvaguardia específicos.

II.4.4.8. Joyería y platería

El valor de la producción ascendió en 1979 a 23.522 millones de pesetas, siendo en 1978 de 23.307 millones de pesetas. El sector está constituido por 1.400 empresas, que dan empleo a 12.000 trabajadores.

La fuerte subida del precio de los metales, junto con otras circunstancias derivadas de la actual crisis, ha dado lugar a que se haya producido recientemente un marcado descenso en los índices de producción del sector.

Ante el proceso de integración en la Comunidad, es preciso proceder a subsanar ciertas insuficiencias que el sector sufre en la actualidad y que fundamentalmente derivan de:

- La reducida dimensión de sus empresas, de las que el 68 por 100 tiene menos de cinco empleados.
- La gran diversidad de modelos que se fabrican y que dan lugar a fuertes incrementos de los costes.
- La insuficiente adaptación de los diseños a los gustos más recientes.
- La falta de actualidad, y aún de vigencia real, de la Ley de Metales Preciosos.

II.4.5. SECTOR DE BIENES DE EQUIPO

El sector de bienes de equipo, con una producción en 1980 valorada en 550.000 millones de pesetas, incluye un gran número de subsectores, en buena medida independientes entre sí, y cuya participación en la producción final del conjunto del sector es la que se indica en el cuadro XIV. Conviene advertir que en el mismo se recogen productos que, si bien pueden ser incluidos en un concepto amplio de los bienes de equipo, aquí son analizados en otros epígrafes, como sectores o subsectores distintos de éste.

CUADRO XIV

Sector	% sobre producción total
Construcción metalmecánica y calderería.....	21,0
Generación, transporte y utilización de energía eléctrica	15,5
Equipos electrónicos y de instrumentación.....	13,2
Maquinaria agrícola	7,9
Maquinaria de obras públicas	7,2
Manufacturas no metálicas	6,5
Maquinaria de producción de energía no eléctrica	4,0
Maquinaria para manipulación de fluidos	3,5
Vehículos y material ferroviario	2,1
Maquinaria diversa	19,1
Total.....	100,0

FUENTE: SERCOBE.

Durante los últimos cinco años se ha producido un importante descenso de las cifras de producción en términos reales, que en 1980 ha llegado a ser de un 38 por 100 sobre 1975. Tal situación viene agravada por la disminución del grado de aprovisionamiento interno, que ha descendido desde un 64 por 100 en 1975 hasta un 40 por 100 en 1980, mientras que las cifras del consumo se han reducido en un 50 por 100 durante los mismos años.

Del análisis de las cifras del comercio exterior durante este mismo período, recogidas en el cuadro XV, se deduce que se ha recurrido intensamente a la exportación, lo que ha permitido aumentar el grado de cobertura desde el 44 por 100 en 1975 al 87 por 100 en 1980. En lo que respecta a los intercambios comerciales con la Comunidad, correspondía a ésta, en el mismo año, una participación del 65-70 por 100 en nuestras importaciones y del 45-47 por 100 en las exportaciones, siendo el porcentaje de cobertura únicamente del 64 por 100 y concretándose el resultado final en un saldo comercial claramente favorable a la Comunidad.

CUADRO XV

INDUSTRIA DE BIENES DE EQUIPO

(millones de pesetas corrientes)

Años	Producción	Importación	Exportación	Consumo aparente	Cobertura %
1970	186.224	87.694	26.020	247.898	29,7
1971	210.449	86.248	31.706	264.991	36,8
1972	248.351	110.929	39.358	319.922	35,5
1973	304.899	154.201	49.679	409.421	32,2
1974	372.998	191.983	73.873	491.108	38,5
1975	402.661	207.251	91.458	518.454	44,1
1976	434.012	226.210	122.853	537.369	54,3
1977	447.901	247.677	160.705	534.873	64,9
1978	492.020	260.468	190.530	561.958	73,1
1979	517.387	279.874	235.821	561.440	84,3
1980	540.680	336.800	292.050	585.430	86,7

FUENTE: SERCOBE.

Todos estos datos son característicos de un sector en situación delicada, inmerso en la crisis general y sometido a una creciente presión de las importaciones, que compiten en un mercado comprador extraordinariamente retraído y selectivo. Tales planteamientos aparecen, por lo demás, reflejados en las cuentas de explotación de las empresas, que indican una fuerte subida de los gastos de personal y financieros, que desde el 34 por 100 y 3,6 por 100 respectivamente, en 1975, se han elevado al 50 por 100 y al 6,5 por 100, en 1980, lo que ha incidido en unos resultados negativos para el conjunto del sector en los años 1979 y 1980.

Las consecuencias han sido una drástica caída de la inversión y una productividad estancada y situada claramente por debajo de las cifras comunitarias. Tales circunstancias, agravadas por una rígida política de empleo y una dimensión empresarial inadecuada, hacen imprescindible que se proceda a una reestructuración a fondo del sector, que previsiblemente sería en parte previa y en parte simultánea a su inserción en el mundo comunitario. Ello implica la necesidad de un adecuado período de transición, durante el cual, de forma flexible y armónica, pueda llevarse a cabo la reestructuración del sector de bienes de equipo, para adaptarlo al nuevo ámbito económico y social en que habrá de actuar tras la adhesión.

La industria comunitaria de bienes de equipo, especialmente en lo que se refiere a los grandes bienes, ha conseguido un equilibrio adecuado entre las participaciones de firmas comunitarias y extracomunitarias en el mercado de los Diez. Ello ha sido posible gracias a la utilización de mecanismos de concentración que han posibilitado alcanzar una situación que se ha demostrado viable incluso en momentos de crisis, y que ha permitido que la desaparición de barreras interiores y la atenuación de las exteriores se haya llevado a cabo sin irrogar daños irreparables a los fabricantes comunitarios.

La Administración española inexcusablemente debería adecuar sus comportamientos y sus prácticas a las que rigen en la Comunidad, lo cual exige un período de rodaje que debería coincidir con el proceso de reestructuración sectorial a que más arriba se aludía. Por otra parte, debería establecer una serie de medidas complementarias entre las que cabría destacar las siguientes.

- Adoptar unos adecuados criterios de homologación y normalización, en la línea de los practicados por los Países Miembros de la Comunidad.
- Actuar con la necesaria precaución en el ámbito de los mercados públicos.
- Utilizar los apoyos regionales previstos en la Comunidad, así como los establecidos para sectores en crisis.
- Incentivar convenientemente el desarrollo tecnológico y la asimilación de nuevas tecnologías.

II.4.6. SECTOR TEXTIL

Este sector comprende la producción de fibras artificiales y sintéticas, la fabricación de toda clase de hilados, tejidos, géneros de punto, tintes y acabados y también la confección.

El número actual de empleados del sector es en la Comunidad de 2.650.000 y en España de cerca de 400.000, en ambos casos incluyendo la confección. Son cifras más bajas que las de años anteriores, pues desde hace tiempo ha tenido lugar una continua reducción de la mano de obra empleada, tendencia que continuará durante varios años. Este proceso es debido, por una parte, a

una progresiva mecanización, consecuencia de mutaciones tecnológicas y, por otra, a la presión ejercida sobre el mercado comunitario por productos textiles originarios de países de bajos costes.

Tal invasión de productos extracomunitarios, que en algunos subsectores ha llegado a alcanzar el 60 por 100 y en otros se sitúa alrededor del 25 por 100 del consumo total de la Comunidad, ha sido posibilitada por una política extremadamente liberal con respecto a las importaciones procedentes de terceros países, y particularmente de países en vías de desarrollo. La Comunidad reaccionó tardíamente frente a esa situación, por medio del establecimiento de limitaciones de los flujos comerciales, pactadas dentro del marco del Acuerdo Multifibras.

España inicialmente no se encontró sometida a tan fuertes presiones, pero a partir de 1978 su mercado ha empezado a acusar dificultades, debido a la importación de determinados productos, en régimen liberalizado. En todo caso, el sector textil español, en su conjunto, sigue siendo netamente exportador, si bien en un clima de dura competencia, viéndose afectadas sus ventas a la Comunidad por las medidas limitativas arbitradas por ésta, que implican un trato menos beneficioso para los productos españoles que para los originarios de un gran número de terceros países.

Excepto en el subsector productor de fibras artificiales y sintéticas, la estructura de la industria textil española es consecuencia de una larga tradición histórica, que da lugar a que sus producciones no se beneficien de economías de escala. En efecto, está compuesta por empresas generalmente de pequeña o mediana dimensión, con frecuencia de carácter familiar, aun cuando revistan jurídicamente la forma de sociedad anónima, y con un grado de integración muy diverso. Otra característica a destacar es la gran dispersión subsectorial, con fuertes variaciones en los niveles de eficacia y competitividad de las industrias, algunas de las cuales son perfectamente homologables con las de la Comunidad, mientras que otras muchas no podrían resistir en las actuales condiciones una total libertad de circulación de mercancías dentro del ámbito comunitario.

A pesar de las acciones de reestructuración emprendidas desde hace años, que han tenido un indudable efecto de saneamiento, la productividad del sector en España está alrededor de un 50 por 100 por debajo de la de Alemania, un 20 por 100 de la de Francia y un 15 por 100 de la de Italia. Las posibilidades de mejorar la situación en este aspecto son claras, siempre y cuando se logre proceder a las necesarias mutaciones tecnológicas e introducir otra serie de cambios, para lo cual es necesario poner en marcha acciones orientadas a conseguir los objetivos siguientes:

- Fomentar eficazmente la modernización y mecanización de los equipos, por medio de planes que, al mismo tiempo que atenúen las dificultades a que da lugar la liberación de mano de obra, induzcan, por medio de incentivos financieros y crediticios, a la instalación de maquinaria mo-

derna. En tal sentido se orienta el «Plan de Reversión» para la totalidad del sector textil español, aprobado por un Real Decreto de 3 de agosto de 1981 y que contiene las medidas, estímulos e instrumentos para la consecución de los objetivos fijados a través de dicho Plan, cuya vigencia será de cinco años.

- Posibilitar tal renovación del equipo productivo mediante la supresión de los derechos arancelarios a la importación de maquinaria que, o bien no se produzca en España, o bien no se fabrique con las características tecnológicas adecuadas.
- Proteger eficazmente el mercado español, mientras no se logre alcanzar los niveles de productividad a que debe dar lugar el proceso de reversión, frente a importaciones susceptibles de engendrar desequilibrios que obstaculizarían la realización de tal proceso de puesta al día del sector.
- Lograr un mayor valor añadido, por medio de una acción coordinada que busque incentivar el diseño exportable e internacionalizar las marcas y modas españolas.
- Fomentar una más intensa presencia de los productos textiles españoles en el mercado comunitario.

Desde la perspectiva de las acciones más arriba indicadas, convendría tener muy presentes, al instrumentar las modalidades de integración en las Comunidades Europeas, los criterios siguientes:

- Las reducciones sucesivas de niveles de protección arancelaria del mercado español a que dará lugar la integración no deberá llevarse a cabo más rápidamente en los «outputs» que en los «inputs», con el fin de no distorsionar el equilibrio entre los actuales niveles relativos de protección de las diferentes fases de producción de cada subsector. Sin embargo, será preciso tener en cuenta que, durante el período transitorio, habrán de mantenerse condiciones que permitan un suministro a precios internacionales de materias primas para cada fase de fabricación de mercancías destinadas a la exportación y protegiendo el mercado interior, mientras exista una diferencia en los precios de las materias primas utilizadas en España y en otros países, con el fin de contrarrestar los efectos de las distorsiones que de ello deriven.
- La Comunidad aplica limitaciones cuantitativas frente a las importaciones de determinados productos textiles originarios de España. Estas limitaciones deberán desaparecer desde la iniciación del período transitorio, de forma que los textiles españoles no sean objeto, a su entrada en el mercado comunitario, de un trato menos favorable que el aplicado por la Comunidad a los originarios de otros países. De no ser así, España, en reciprocidad, debería establecer restricciones a la importación de productos textiles comunitarios.

- La aplicación por España del Acuerdo Multifibras, como consecuencia de la asunción del acervo («acquis») comunitario, significará la desaparición de los actuales cupos globales a la importación, en el mercado español, de productos textiles y su reemplazamiento por el sistema comunitario de cuotas a la importación de este tipo de productos, establecidas dentro del marco del Acuerdo Multifibras. Es importante el que, una vez se produzca la adhesión de España a la Comunidad, el reparto de estas cuotas entre Estados Miembros se efectúe teniendo en cuenta las cantidades de productos textiles históricamente importados en España, y no simplemente en función de la capacidad del mercado español en relación con la de los mercados de los restantes Estados Miembros.

Los análisis y consideraciones de diverso tipo que preceden son de aplicación a la generalidad de los subsectores de la industria textil española. No obstante, dada la variedad de planteamientos de dichos subsectores, parece oportuno añadir algunas referencias a los mismos, contemplados de forma individualizada. Así se hace a continuación, distinguiendo entre tales subsectores los siguientes: fibras químicas, algodón, seda, lana, alfombras y moquetas, géneros de punto, fibras de recuperación, fieltros y guatas industriales, confección y acabados textiles.

El *subsector de las fibras químicas* está integrado en España por empresas cuya dimensión es inferior a la de las firmas comunitarias, por lo que quedan en desventaja frente a estas últimas en el plano de las economías de escala, pese a abastecer sobradamente el mercado español, que fue el objetivo hacia el cual las encauzó la situación económica del momento. Sin embargo, la posición del subsector en la Comunidad es también crítica, habiéndose producido reducciones de capacidad, tanto en fibras artificiales como en sintéticas, a pesar de lo cual sigue siendo muy bajo el nivel de utilización de la capacidad instalada.

El subsector comunitario de las fibras viene desarrollando un proceso de reconversión que, previsiblemente, habrá llegado a su término para cuando se produzca la adhesión de España. Ello constituye una razón más para que en España se efectúe un proceso similar, también exigido por otras motivaciones anteriormente indicadas. Mientras tal reconversión se lleve a cabo, el mercado español habrá de ser protegido frente a las importaciones a bajo precio. Finalmente, es importante que el desarme arancelario programado a término del período transitorio sea igual para todo el sector textil, que incluye a las fibras químicas como primer eslabón del proceso industrial.

El *subsector del algodón* será quizá aquél en que la ineludible renovación, dentro del marco del Plan de Reconversión recientemente aprobado, producirá una mayor reducción de mano de obra —se calcula que deberá perder unos 20.000 puestos de trabajo—, con los consiguientes efectos sociales, a tener muy en cuenta debido a la concentración de la industria en determinadas zonas y regiones, y a los que será preciso poner remedio mediante fórmulas adecuadas.

Igualmente, y hasta tanto no se haya consolidado su proceso de reconversión, deberá protegerse frente a las importaciones a bajo precio. Asimismo, será necesario adecuar la actuación de las empresas estatificadas de este subsector, que representan aproximadamente un 10 por 100 de la producción total del mismo, a los mismos criterios concurrenciales que orientan la acción de las empresas privadas, de tal forma que no se comprometa la viabilidad económica de estas últimas. Por otra parte, convendrá dar cuidadoso tratamiento a otra serie de delicados problemas que la adhesión plantea al subsector, como son el de la coordinación de los desarmes con los de los «inputs», el de las relaciones con Grecia y Portugal, y el período de adaptación para la aplicación por España del Acuerdo Multifibras.

La heterogeneidad y versatilidad de los productos del *subsector de la seda* lo hacen especialmente idóneo para intentar una potenciación del mismo, a través de una profunda modernización de la maquinaria, que permita alcanzar altos niveles de productividad, y de una acción simultánea en el plano de los factores moda y creatividad.

Sobre el *subsector de la lana* inciden con mucha intensidad los factores de la moda, el diseño, la imagen y la calidad, por lo que se debería efectuar un especial esfuerzo en relación con los mismos, lo cual, por lo demás, permitiría incrementar sensiblemente el valor añadido en estas producciones. La reestructuración ya efectuada por este subsector ha sido muy intensa, en cuanto a reducción de mano de obra y supresión de empresas marginales. Sin embargo, debería ser completada la renovación del subsector a través del Plan de Reconversión Textil ya aprobado.

El *subsector de las alfombras y moquetas* habría de incrementar la productividad por medio del perfeccionamiento de la gestión y de la comercialización, de la renovación de la maquinaria, y de la mejora de la calidad y del diseño, utilizando para ello los mecanismos previstos en el Plan de Reconversión Textil.

También el *subsector de los géneros de punto* precisa elevar la productividad a través de una mejora de la gestión y de la comercialización, así como de una modernización del equipo capital. Debería favorecerse la concentración de empresas, con vistas a desarrollar una acción más intensa en el plano del comercio exterior, y a potenciar los factores diseño y moda, todo ello dentro del marco del Plan de Reconversión Textil. Entretanto, deberá ser protegido frente a las importaciones originarias de países de bajos costes.

Por lo que se refiere al *subsector de las fibras de recuperación*, que se ve debilitado por un alto grado de atomización de la oferta, deberá desarrollar, igualmente, un gran esfuerzo en materia de comercialización exterior, calidad y precios, sin olvidar la necesaria modernización de sus equipos de producción, en base al citado Plan de Reconversión Textil.

En cuanto al *subsector de los fieltros y las guatas industriales*, dinámico y bien utillado, no está afectado por problemas específicos, sino únicamente por

los de orden general puestos de relieve al comienzo de este epígrafe, y que son comunes al conjunto del sector textil español.

Dentro del *subsector de la confección* conviven grandes empresas de hasta 8.000 empleados con las puramente artesanales. La baja inversión por puesto de trabajo explica la gran movilidad de las empresas pequeñas, desapareciendo y creándose incesantemente gran número de ellas. Se trata de un subsector sumamente vulnerable, que para superar el impacto de la adhesión necesitará, quizá más que ningún otro, desarrollar una acción coordinada que permita lograr una sólida presencia del diseño, la marca y la moda españolas en el exterior, así como para alcanzar mayores niveles de productividad, tanto a través de una mayor inversión como de una mejor organización de la producción. Para alcanzar estos objetivos convendrá utilizar los mecanismos previstos en el Plan de Reconversión Textil.

El *subsector de los acabados textiles* condiciona la situación del resto del sector, por cuanto constituye la fase final de todos los procesos. De ahí que sea particularmente preciso que este subsector, utilizando los mecanismos previstos en el Plan de Reconversión Textil, aumente su eficiencia, modernizando la maquinaria e incrementando la productividad. Por otra parte, la adaptación que habrá de llevar a cabo, como consecuencia de la adhesión, a la normativa comunitaria en materia de medio ambiente, requerirá la concesión de ayudas públicas que le permitan soportar el gran esfuerzo financiero que la citada adaptación va a suponer.

II.4.7. SECTOR DE LA PIEL Y EL CALZADO

II.4.7.1. Curtidos

El subsector español de los curtidos está compuesto por 295 empresas, que agrupan a cerca de 10.000 trabajadores y que se hallan en su mayor parte concentradas en las regiones de Cataluña y Levante.

Los problemas del subsector derivan esencialmente de la tendencia creciente de los países productores de pieles en bruto a limitar las exportaciones de las mismas y a realizar en origen las operaciones de pre-curtido, e incluso de curtido final de la piel. Dado que España es dependiente en un 50 por 100 del exterior en sus necesidades de pieles, ello provoca, junto al encarecimiento de costes, la aparición de fuertes excedentes de personal en las empresas dedicadas a las operaciones de pre-curtido, actualmente realizadas en los países hasta hace poco tradicionalmente exportadores de pieles en bruto. Por lo demás, existe una competencia cada vez más aguda en el mercado mundial de pieles curtidas, si bien, debido a la elevada calidad y tecnología de la industria española, no afecta de lleno a nuestros productos, sino más bien a los segmentos inferiores del mercado. Pero, en cualquier caso, esa competencia directa es creciente

y, además, se ve reforzada por una pérdida de posiciones, en los mercados exteriores, de nuestros sectores finales de la piel, lo que se ha traducido en una fuerte reducción de la demanda de pieles en 1980.

A la vista de esta situación, el subsector deberá esforzarse en proceder a una adecuación de plantillas a las necesidades reales, así como a un continuo esfuerzo de mejora de la productividad y de la tecnología, concentrándose en aquellos segmentos del mercado caracterizados por unas más elevadas calidades.

II.4.7.2. Otros subsectores de la piel

Estos subsectores, que comprenden las actividades de marroquinería, peletería y confección, están compuestos en España por 2.600 empresas, que dan empleo a 28.000 trabajadores. El tamaño de las empresas es generalmente reducido, predominando las de tipo familiar, circunstancia que también se da en la Comunidad, como consecuencia de la fuerte componente artesana de esta actividad.

En el subsector de la marroquinería se ha producido en los últimos tiempos una considerable reducción en el número de empresas, debido al bajo valor de la producción por empleado y a la incidencia creciente de los costes laborales y de seguridad social, circunstancias que inevitablemente habrían de tener fuerte impacto sobre una actividad de carácter artesano y poco mecanizada.

Además, este subsector se ve crecientemente afectado por las importaciones procedentes de Extremo Oriente, por lo que debe orientar su actividad hacia producciones basadas en calidades y diseños elevados, estableciendo un sistema de identificación de los productos que permita garantizar la calidad de los mismos.

El subsector de la peletería se apoya íntegramente en pieles de importación, incorporándose en España valor añadido en forma de diseño y creación. Los problemas que le afectan derivan fundamentalmente de la escasez de personal cualificado y de la fuerte presión fiscal sobre sus productos.

Con vistas a poner remedio a la penuria de mano de obra especializada, sería deseable que el Estado cooperara en labores de formación, sufragando en parte los muy elevados gastos a que ésta da lugar. Por lo que toca al tema impositivo, se hace necesaria la adaptación de los niveles de fiscalidad a los existentes en la Comunidad, ya que un diferente tratamiento entre ambas áreas de los diversos tipos de piel podría provocar desviaciones de comercio muy importantes en contra de la industria española.

II.4.7.3. Calzado

El subsector español del calzado comprende 1.800 empresas, con 60.000 trabajadores y una producción en 1980 de 140.000 millones de pesetas, de la que un 70 por 100 corresponde al calzado de cuero. En los últimos años, entre

un 30 por 100 y un 40 por 100 de la producción total del calzado se ha destinado a la exportación, repartiéndose la misma, fundamentalmente, entre los Estados Unidos y los países de la Comunidad en proporciones similares.

Las estructuras productivas se asemejan a las de Italia, pero sin alcanzar el mismo nivel tecnológico y de diseño, con predominio de las empresas de talla pequeña y mediana, existiendo una fuerte concentración regional de la industria en la zona levantina.

Los componentes fundamentales del coste son las materias primas, con el 46 por 100, y la mano de obra, con el 32 por 100, siendo esta estructura similar a la de los países de la Comunidad. La participación en los costes totales del factor trabajo ha aumentado desde un 26'5 por 100 en 1974 hasta ese 32 por 100 en la actualidad. Existe una proporción considerable de «trabajo a domicilio». Por lo que se refiere a las materias primas, España depende del exterior en un 50 por 100 de sus necesidades de pieles en bruto y tal dependencia se acentuará a lo largo de los próximos años.

La situación en la Comunidad se caracteriza por la fuerte posición del subsector en Francia e Italia, con elevados niveles tecnológicos y de calidad. Desde estos países se surte al resto de los Estados Miembros, que tienen una dependencia fortísima de la importación.

En el mercado comunitario de calzado de cuero de calidad inferior y textil se da una penetración creciente de países no desarrollados, de costes salariales bajos. Ello puede reproducirse en España, tras la adhesión, con grave daño para el subsector, por lo que sería importante que la asunción de los regímenes preferenciales aplicados por la Comunidad a países terceros se llevase a cabo de forma muy gradual y lenta a lo largo del período de transición.

En vista de la situación actual de los mercados exteriores, enrarecidos por la presencia de calzado originario de países de bajos costes, la actividad exportadora española deberá centrarse en diseños y calidades elevadas, de alto valor añadido. Convendría, además, ir hacia la especialización de un cierto número de empresas en la producción de grandes series de calidad intermedia con destino al consumo interior, lo que permitiría reducir el elevado grado actual de fabricación sobre pedido. Por otra parte, debería potenciarse la cooperación entre empresas en el plano comercial, especialmente para la adquisición de materia prima, el lanzamiento de acciones de exportación y la racionalización de la distribución interior. Por lo que se refiere a la tecnología, lógicamente se verá mejorada gracias a la integración en la Comunidad, por cuanto ésta facilitará la transferencia de tecnología de diseño y producción, al potenciarse la colaboración con empresas de otros Estados Miembros.

La necesaria reestructuración del subsector, a desarrollar con arreglo a los criterios anteriormente indicados, requerirá fuertes inversiones, que se verán dificultadas por el escaso grado de capitalización de las empresas, su débil estructura financiera y la talla reducida de las mismas. Tal reconversión exigirá, por tanto, la puesta en marcha de un plan específico que prevea la aportación de los recursos financieros necesarios.

II.4.8. SECTORES DE LA MADERA Y DEL CORCHO

El sector español de transformación de la madera está integrado por 16.000 empresas, con alrededor de 80.000 trabajadores y una producción estimada de 110.000 millones de pesetas.

Es un sector absolutamente heterogéneo, en el que coexisten actividades artesanas, sobre todo en la rama de la carpintería, con instalaciones industriales importantes, principalmente en el área de tableros y puertas. Experimenta un fenómeno de exceso de capacidad, más acusado en los subsectores con mayor grado de industrialización.

Las peculiaridades de este sector hacen que un porcentaje considerable de sus productos apenas sea objeto de intercambios comerciales internacionales. Ello es debido al predominio de una estructura fundamentalmente artesana, que da lugar a la ausencia de canales de distribución y a la inexistencia de normas uniformes de calidad y construcción. La situación es sensiblemente diferente en la Comunidad, en la que coexiste una actividad artesana con una verdadera industria apoyada en un mercado supranacional.

La dependencia exterior en el suministro de materias primas, principalmente madera, es muy elevada, situándose en niveles cercanos al 60 por 100. Esta situación irá agravándose, debido a las limitadas expectativas de la producción nacional y a la tendencia de los países subdesarrollados productores de madera en bruto a limitar sus exportaciones.

Las plantas industriales son de dimensiones reducidas en comparación con las comunitarias, compensándose en parte tal circunstancia gracias a un grado de equipamiento y mecanización satisfactorio, alcanzado merced a la utilización de maquinaria importada. En todo caso, la productividad es más baja que en la Comunidad.

Este sector precisa perentoriamente que se practique una política forestal vigorosa a nivel nacional. Por otra parte, habría que crear una marca nacional de calidad, que uniformizara la producción interior, así como intentar fomentar las actividades exportadoras.

En cuanto al sector del corcho, su posición es favorable, con una producción importante y complementaria de la comunitaria, y un peso considerable de las exportaciones, que suponen un 70 por 100 del total producido y que se dirigen principalmente hacia el mercado de la Comunidad.

La necesaria reestructuración del sector del corcho deberá orientarse hacia una sustitución de las instalaciones artesanas por firmas de mayores dimensiones, que permitan incrementos de productividad.

II.4.9. SECTOR DEL MUEBLE

El sector español del mueble comprende 14.200 establecimientos, con 108.000 trabajadores. Descontando la actividad artesana, la verdadera industria

del mueble está constituida por 8.600 empresas, con 76.000 trabajadores y una producción de 210.000 millones de pesetas. De esta producción total, un 71 por 100 corresponde al mueble de madera y un 29 por 100 al mueble metálico.

La participación de la actividad exterior es muy reducida, representando las exportaciones un 2 por 100 del consumo. Un 61 por 100 de las exportaciones totales se dirigen hacia la Comunidad y un 77 por 100 del total de las importaciones son originarias de ella.

En la estructura de costes destacan las materias primas y la mano de obra. A las dificultades que plantea el aprovisionamiento en madera ya se ha hecho referencia en el epígrafe anterior. El nivel de productividad es aproximadamente la mitad de la media de las empresas comunitarias.

El tamaño de las unidades productivas es muy reducido, originando sus escasas dimensiones problemas financieros y de comercialización. Pero es de tener en cuenta que en la Comunidad coexisten empresas de diferente tamaño, por existir determinadas producciones no susceptibles de una mecanización elevada y con una componente artesana importante. La capacidad concurrencial es inferior a la comunitaria, tanto por el tipo de maquinaria utilizada cuanto, especialmente, por la ausencia de un diseño nacional propio con niveles de calidad homologados.

La reducción de nuestros niveles de protección arancelaria producirá previsiblemente un gran incremento de las exportaciones comunitarias hacia España, especialmente de los muebles de serie alemanes, así como una fuerte penetración de la sillería yugoslava. En cambio, la supresión en favor de los productos españoles de los derechos del Arancel común no supondrá ninguna mejora apreciable en nuestras posiciones comerciales en el mercado comunitario, dados los bajos niveles actuales de protección del mismo.

De estos planteamientos se deduce la necesidad de proceder a una profunda reestructuración del sector en España. Esta reestructuración se debería centrar más en un proceso de especialización que de concentración, adoptando el «modelo italiano». Este se basa en empresas de tamaño intermedio, con productividad y tecnología elevadas y orientadas hacia la fabricación de muebles tradicionales o de diseño propio, con mucha mano de obra incorporada. Tal solución requiere la adopción de un diseño nacional propio, con niveles de calidad perfectamente definidos.

Es importante, con vistas a facilitar ese proceso de reestructuración, el que se fomenten las transferencias de tecnología y diseño entre empresas comunitarias y españolas, que deberían ser complementadas con acuerdos de colaboración, para los subsectores con mejores niveles de producción y mecanización. Por otra parte, dada la debilidad de la industria auxiliar del mueble, es preciso prestarle la debida atención para evitar que pueda convertirse en factor de estrangulamiento durante el proceso de reestructuración.

Finalmente, el elevado grado de sensibilidad de este sector aconseja que, durante el período transitorio, se establezcan los mecanismos de salvaguardia

precisos para evitar que un incremento excesivo de la competencia exterior amenace la ejecución del proceso de reestructuración anteriormente aludido.

II.4.10. SECTOR DEL JUGUETE

El sector español del juguete comprende 350 empresas, que emplean aproximadamente 16.000 trabajadores entre fijos y temporales. La dimensión de las plantas, muy reducida, es no obstante similar a la de las firmas comunitarias. Es de destacar la fuerte concentración geográfica de las empresas del sector en la zona levantina.

El coste de la mano de obra oscila entre el 25 y el 30 por 100 de los costes totales. La participación de este componente ha ido incrementándose.

Existe una fuerte tradición exportadora dirigida principalmente hacia la Comunidad, donde el grado de penetración es elevado. La importación, por el contrario, es bastante reducida.

En cuanto a la tecnología y al diseño, nuestro nivel es superior al comunitario en muñecas y algo inferior en el resto de los productos. Con respecto a terceros países, es en todos los casos superior. Existe una fuerte dependencia exterior por lo que respecta a los equipos productivos, cifrándose esta dependencia en un 80 por 100 del total. El diseño es de origen nacional prácticamente en su totalidad.

La adhesión a la Comunidad hará inevitable la reestructuración de la industria, buscando una mayor especialización y una concentración en productos de calidad elevada. La especialización deberá orientarse hacia un acortamiento de las gamas, intentando alcanzar una mayor productividad a través de grandes series de producción. La concentración en las gamas de productos de más alta calidad viene exigida por la competencia muy dura de ciertos terceros países con mano de obra barata. Habrá que aplicar un control de calidad riguroso e intentar potenciar una imagen de marca, hoy en día prácticamente inexistente, salvo en el subsector de las muñecas.

Debido a la gran diferencia existente entre los niveles de protección del Arancel español y del comunitario, el proceso de alineación sobre este último deberá modularse de forma cuidadosa, pese a lo cual previsiblemente dará lugar a un fuerte incremento de la penetración en el mercado español de los juguetes originarios de países terceros con salarios bajos. En cambio, dado el bajo nivel actual de protección en la Comunidad frente a los juguetes españoles, no es de esperar que la adhesión nos permita incrementar sensiblemente nuestra presencia en los mercados de otros Estados Miembros.

En lo que se refiere a los temas no arancelarios, parece evidente que se debería acelerar al máximo, y desde ahora, la adaptación de nuestros productos a la normativa comunitaria.

II.4.11. SECTOR DE LAS INDUSTRIAS GRAFICAS

El sector español de las industrias gráficas comprende los subsectores de impresión de libros, de manipulados de papel y cartón del sector envase y de otros productos gráficos en general, con una problemática sensiblemente diferente de uno a otro ante la integración en la Comunidad.

El subsector de impresión gráfica, muy disperso, atiende mercados geográficamente muy localizados, en los que el impacto de empresas de otros Países Miembros de la Comunidad lógicamente sería escaso. En cambio, los subsectores de envases de cartón y de productos gráficos, debido a su condición de productos fabricados en grandes series, van a soportar una fuerte competencia de empresas comunitarias, favorecidas por niveles de costes de primeras materias, y salariales y de seguridad social por unidad de producto, inferiores a los españoles.

En el caso de los envases (fundamentalmente los de cartón), esta situación se verá agudizada por una tendencia creciente a la penetración de productos finales originarios de la Comunidad con el envase ya incorporado.

Un dato a tener muy en cuenta es la rápida obsolescencia tecnológica de la maquinaria empleada por todo el sector, circunstancia a la que se une la de la inexistencia de fabricación propia, todo lo cual obliga a importar el 90 por 100 de la maquinaria, principalmente desde la Comunidad. La ausencia de condiciones favorables de financiación de esta maquinaria importada, unida a la grave crisis por la que atraviesa el sector, está produciendo un rápido envejecimiento del equipo productivo, que hace que se incrementen aún más las diferencias de productividad que ya existen en relación con la Comunidad.

Desde el punto de vista de la incorporación en la Comunidad, se hace preciso llevar a cabo, a lo largo del período transitorio, una total renovación del equipo productivo, siendo necesario asimismo proceder a una reestructuración profunda, que adecúe el empleo a las necesidades reales, de forma que se logren unos niveles de productividad similares a los comunitarios.

Dada la muy directa conexión existente entre este sector y el del papel, es necesario coordinar los desarmes a aplicar a los productos de uno y otro, con el fin de evitar las distorsiones que, dentro del sector español de las industrias gráficas y de manipulados, pudiera ocasionar un encarecimiento excesivo de la materia prima en relación con la utilizada por tal sector en los Países Miembros de la Comunidad.



II.5. SECTOR DE LA CONSTRUCCION

El sector de la construcción agrupa unas 35.000 empresas constructoras e inmobiliarias. Sólo aproximadamente 3.500 están calificadas para contratar con el Estado y de ellas 65 tienen un volumen de negocios superior a los mil millones de pesetas. Emplea el sector en total 1.221.000 personas y, en 1980, aportó un 7,7 por 100 del PIB.

Este sector se caracteriza por una excesiva atomización, dispersión geográfica y fraccionamiento de la actividad constructora. Las empresas de actividad local del subsector de la edificación logran una escasa productividad, como consecuencia de los bajos niveles de tecnificación y de liquidez de muchas de ellas. Esta falta de liquidez también afecta a las empresas constructoras de cualquier tamaño que realizan obras para las Administraciones públicas, debido a la lentitud con que éstas realizan sus pagos. Sin embargo, el subsector de las obras públicas presenta, en general, una productividad algo más elevada que el de la edificación. La crisis económica ha afectado con particular intensidad a este sector, cuya tasa de paro es sensiblemente más elevada que la general del país.

La adhesión a la Comunidad fomentará la entrada de empresas constructoras comunitarias en España, ya que se dan dos circunstancias favorables para ello: menor nivel de desarrollo que en los Países Miembros y existencia de mano de obra abundante. Esto previsiblemente agravará la crisis de las empresas constructoras españolas, que, por el contrario, no lograrán apenas penetrar en el mercado comunitario.

El único aspecto positivo para este sector que podría traer la adhesión a la Comunidad sería una mayor facilidad para la penetración de las empresas españolas en terceros países, mediante la armonización de la normativa actual con la de los Estados Miembros en lo relativo a seguros de obras, ofertas, avales, financiación, etc. Ello facilitaría un progresivo acercamiento del nivel de competitividad de las empresas constructoras españolas al de las comunitarias en esos terceros países, y la posibilidad de participación en programas de obras financiadas en los mismos por el Fondo Europeo de Desarrollo (FED).



III

SECTOR DE LOS SERVICIOS



III. SECTOR DE LOS SERVICIOS

- III.1. SISTEMA CREDITICIO
- III.2. SECTOR DE LOS SEGUROS
- III.3. SECTOR DEL COMERCIO
- III.4. SECTOR DE LA HOSTELERIA
- III.5. SECTOR DEL TRANSPORTE TERRESTRE POR
CARRETERA
- III.6. SECTOR DEL TRANSPORTE MARITIMO
- III.7. SECTOR DE LA INGENIERIA
- III.8. SECTOR DE LOS MEDIOS DE COMUNICACION
SOCIAL
- III.9. SECTOR DE LA PUBLICIDAD



III. SECTOR DE LOS SERVICIOS

III.1. SISTEMA CREDITICIO

El sistema crediticio español, que contaba con 25.949 oficinas operativas en 1980, se articula en base a una estructura múltiple formada por la banca privada, las Cajas de Ahorro Confederadas, las entidades oficiales de crédito y las diversas entidades de crédito estatal.

Durante el año 1980 el sistema manejó fondos propios y ajenos que representaban un 15 por 100 del PIB. El origen y la aplicación de los citados fondos respondían a la estructura indicada en el cuadro XVI.

CUADRO XVI

ORIGEN DE LOS FONDOS		APLICACION DE LOS FONDOS	
Concepto	%	Concepto	%
Disponibilidades líquidas	77,8	Financiación del sector público....	17,2
Emisión de bonos y cédulas.....	2,3	Financiación del sector privado ...	79,3
Cuentas de capital	7,1	Otras inversiones	5,3
Recursos exteriores	12,8	Posición exterior del Banco de España	-1,8
Total.....	100,0	Total.....	100,0

FUENTE: Banco de España.

Dentro de este esquema el sector bancario es el elemento más representativo, con un nivel de depósitos equivalente al 48,3 por 100 del PIB. Del total de depósitos corresponde a la banca española hasta un 99,07 por 100, mientras que las entidades extranjeras participan únicamente con un 0,93 por 100.

Los datos anteriores ponen de relieve que el porcentaje de intermediación financiera en España es muy alto. Por otra parte, la cobertura geográfica del

territorio nacional por las instituciones financieras es una de las más completas del mundo, siendo la contrapartida lógica de este dato el que el promedio de depósitos por oficina no sea demasiado elevado.

El intenso grado de intervencionismo que soportó el sector hasta 1977, basado en el abaratamiento del crédito, condicionó la política de operaciones, tanto activas como pasivas.

En dicha fecha se liberalizaron los tipos para las operaciones de captación de recursos a más de un año y, paralelamente, se ha flexibilizado en alguna medida el rígido sistema de coeficientes para determinadas operaciones de crédito con escasa o nula rentabilidad y se ha establecido una amplia libertad en la aplicación de comisiones. Recientemente, en enero de 1981, se ha continuado la reforma del sistema, para tratar de adaptar la normativa existente a la realidad del mercado, en el sentido de liberalizar algunas operaciones al tiempo que se intervenían otras, buscando incrementar el volumen de financiación a plazo.

Estos hechos inciden en que el rendimiento global de las colocaciones haya sido del 10,36 por 100 en 1979. Comparado este dato con el correspondiente al coste de los recursos, que ha sido del 5,93 por 100, resulta un margen de intermediación del 4,43 por 100.

Tal margen, que puede parecer elevado, debe ser matizado a la luz de la intensidad de la cobertura geográfica y de la amplitud y calidad de los servicios prestados, tanto al cliente individual como a la Administración pública, así como del impacto sobre los costes de las operaciones bajo los coeficientes de inversión obligatoria, que equivalen al 30 por 100 de los activos de la Banca y al 60 por 100 de los activos de las Cajas de Ahorro. Por otra parte, dicho margen representa únicamente un 0,64 por 100 de los recursos totales y un 9,9 por 100 sobre los recursos propios, cifras que aparecen como normales.

La puesta en práctica de la libertad de establecimiento no debe ocasionar problemas graves, si se observan para ello los mismos plazos que se aplicaron a los demás sistemas financieros ya integrados en la Comunidad y si se efectúan las necesarias adaptaciones internas. La realización de la libertad de establecimiento entre España y los restantes Estados Miembros deberá intensificar y reafirmar la tendencia hacia una mayor liberalización y flexibilización del sistema.

Una precaución a adoptar antes de entrar por tales vías sería la de aligerar la excesiva carga de coeficientes de caja e inversiones obligatorias, que limita la eficacia del sistema y las posibilidades de competir a escala comunitaria.

III.2. SECTOR DE LOS SEGUROS

El sector de los seguros superó en 1980 los 250.000 millones de pesetas de recaudación de primas, lo cual supone alrededor del 2,7 por 100 del PIB y una cifra de 6.800 pesetas anuales por habitante, muy inferior a la de los Estados Miembros de la Comunidad.

De esa recaudación, el 57,6 por 100 corresponde a entidades españolas, el 4,5 por 100 a entidades extranjeras y el 37,9 por 100 restante, a Mutuas y Mutuas Patronales de Accidentes de Trabajo.

En el mercado español de seguros operan 690 entidades de seguro directo, 14 entidades de capitalización y 180 Mutuas Patronales de Accidentes de Trabajo, ocupando en total alrededor de 40.000 empleados.

Tanto la situación financiera como la rentabilidad del sector han empeorado durante los últimos años, debido a la caída del mercado de valores y especialmente a unos niveles de primas insuficientes, consecuencia del control de precios para determinados ramos y de un exceso de oferta en otros.

La actual normativa comunitaria en materia de seguros es aceptada por el sector y considerada como la meta a alcanzar a través de un proceso de transformación del actual ordenamiento, anticuado e incompleto. Sin embargo, la transición ha de hacerse cuidadosamente, a lo largo de plazos suficientes para evitar los problemas que derivarían de una aplicación precipitada de dicha normativa y dando tiempo para que, mediante la adopción de las medidas precisas, se proceda a preparar adecuadamente para ello a las entidades aseguradoras españolas.

El impacto fundamental de la legislación de la Comunidad sobre el sector asegurador español se producirá en el doble plano de la libertad de establecimiento y de la libertad de prestación de servicios.

En lo que toca a la libertad de establecimiento, las normas comunitarias aplicables establecen tres obligaciones fundamentales: no discriminación por razón de la nacionalidad; creación y mantenimiento de un margen de solvencia, que se calcula en función del volumen de primas y del importe de los siniestros y reservas de siniestros; y establecimiento de un fondo mínimo de garantía, que varía con arreglo a una serie de supuestos.

La no discriminación por razón de la nacionalidad respecto a las entidades extranjeras establecidas en España no parece que constituya un problema, dada

la libertad de la legislación española de 1912, e incluso de la Ley de 1954, que han permitido que ya estén operando importantes entidades de otros países europeos.

El fondo mínimo de garantía afectará, fundamentalmente, a las empresas de pequeña dimensión que no queden excluidas en virtud de alguna de las excepciones que se prevén para las empresas que carecen de lo que se denomina «vocación europea».

Será en lo tocante al margen de solvencia donde, previsiblemente, producirá un importante impacto la legislación comunitaria, que impone obligaciones en esta materia tanto a las grandes como a las pequeñas empresas, en proporción a sus volúmenes de recaudación. El margen de solvencia, en parte ya vigente en España con arreglo a lo dispuesto en el Decreto 478/78, de 2 de marzo de 1978, relativo a medidas coyunturales sobre reservas técnicas y margen de solvencia, supone un mayor esfuerzo financiero para las entidades de países con alto índice de inflación, como lo es España, ya que las carteras, si intentan mantener sus cuotas de mercado, deben crecer por encima del índice de precios al consumo. Para que tal cosa ocurra, sería preciso flexibilizar las normas nacionales aplicables en materia de inversiones, eliminar los precios políticos donde aún se mantienen y lograr que se dé una concurrencia leal en el mercado, de tal forma que los niveles de primas se sitúen a niveles justos, que permitan la autofinanciación precisa para poder dotar el margen de solvencia correspondiente. Hay que resolver, igualmente, los problemas fiscales de la dotación del margen de solvencia.

Previsiblemente, será mayor el impacto que cause sobre el sector español de los seguros la instauración de la libertad de prestación de servicios, que significará que, no sólo las compañías comunitarias, sino también las de terceros países establecidas en algún país comunitario, podrán contratar seguros en España, aún cuando no cuenten con ningún establecimiento permanente en territorio español. La liberalización de la prestación de servicios en el sector de los seguros se producirá, en la Comunidad, de derecho y con carácter general, cuando el Consejo apruebe la propuesta de Directiva que el 30 de diciembre de 1975 le transmitió la Comisión y que ha sido objeto de notables discusiones y modificaciones. Por el momento, esa libertad de prestación de servicios ya existe, aunque no de manera plena, desde junio de 1980, en el plano del coaseguro.

El efecto que ocasionará la liberalización de la prestación de servicios en materia de seguros entre España y los restantes países de la Comunidad incidirá esencialmente sobre las más grandes empresas, especialmente sobre las abridoras y coaseguradoras de los grandes riesgos, sector del mercado donde probablemente se va a concentrar la presión de la concurrencia comunitaria y aún mundial.

Se hace preciso pensar en una reestructuración de la organización productora para concurrir en el mercado de pequeños riesgos, así como en la posibili-

dad de expansión hacía otros mercados, fundamentalmente europeos y americanos, para contrarrestar la erosión que va a suponer la concurrencia comunitaria en los grandes riesgos. Por otra parte, parece claro que hay que plantearse una política de preparación para hacer frente a dicha concurrencia, mediante un aumento de competitividad en los grandes riesgos, el reforzamiento del papel de la prevención (que sólo se puede dar «in situ») y una profundización en la utilización de la «administración de riesgos» («risk management»). Pero, sobre todo, hay que ir a una serie de medidas legislativas, por un lado, y de mercado, por otro, que permitan potenciar las carteras de las entidades españolas y mantener los actuales niveles de actividad y de puestos de trabajo.

El sector entiende que la adaptación legal prevista debe ser un instrumento válido de modificación del sector asegurador y, al mismo tiempo, un medio de lograr un perfeccionamiento y desarrollo adecuado del mismo.

Un plazo suficiente de adaptación, y una legislación que permita a los aseguradores españoles cobrar unos márgenes justos para evitar su descapitalización, ayudarían eficazmente a alcanzar los niveles de solvencia comunitarios y a poner en línea competitiva a las entidades que operan en España.



III.3. SECTOR DEL COMERCIO

El sector español del comercio está constituido por un número muy elevado de establecimientos, que emplean a un 13 por 100 de la población activa, y cuya participación en el PIB es del 12 por 100.

El sector se divide en dos grandes grupos, el subsector de la gran distribución y el de la pequeña distribución, este segundo integrado por un enorme colectivo de establecimientos.

En cuanto al subsector de la gran distribución está constituido por unas 40 empresas, que efectúan un 5 por 100 del total de ventas al detalle, frente a un 40 por 100 en los países de la Comunidad. El subsector, que cuenta ya con cierta penetración extranjera, en particular en el campo de los almacenes populares e hipermercados, es favorable a nuestra integración en la Comunidad, debido a las ventajas que en orden a la liberalización del comercio comportaría dicha integración. En particular, la integración dará lugar a que se tienda a una armonización de nuestra legislación laboral con la de la Comunidad, menos rígida que la nuestra en lo que se refiere a flexibilidad de horarios y trabajo a tiempo parcial. Lógicamente, la adhesión deberá realizarse en régimen de absoluta reciprocidad con los países de la Comunidad en lo que se refiere a la libertad de establecimiento, actualmente regulada en España por una legislación sumamente aperturista.

Por su parte, el subsector de la pequeña distribución deberá hacer frente, como consecuencia de la adhesión, a un proceso de mutación centrado en el incremento del tamaño medio de los establecimientos, en la sustitución del trabajo familiar por el asalariado, en una mayor intensidad de ventas y en una creciente profesionalización en su dirección. Tal proceso de mutación habría de ir acompañado de una reestructuración de los canales de distribución que, respetando las peculiaridades propias, produzca un redimensionamiento hacia mayores volúmenes y un fuerte desarrollo del comercio asociado, ligado a una creciente utilización de la imagen de marca y de la publicidad.

Todas estas transformaciones deberían verse favorecidas por apoyos financieros y también de orden legal. Entre estos últimos, hay que citar la necesaria reforma de la actual Ley de Arrendamientos Urbanos y un mayor control sobre el funcionamiento de los economatos de empresa, así como el desarrollo de un modelo de legislación sobre esta materia similar al existente en la Comunidad.

Por último, y en tanto que aspecto positivo de orden general que aportará la integración, hay que citar las facilidades que ésta va a traer para que firmas españolas extiendan sus actividades de distribución hacia el resto del área comunitaria, favoreciendo así la presencia de nuestros productos en la misma.

III.4. SECTOR DE LA HOSTELERIA Y DEL TURISMO

El sector español de la hostelería y del turismo es el más importante de Europa, con un número total de plazas hoteleras y extrahoteleras cifrado en 2.020.000, de las cuales un 40 por 100 son hoteleras, repartidas entre 9.600 establecimientos. Asimismo existen 598 agencias de viajes, con un total de 1.903 sucursales.

La trascendencia de este sector para la economía nacional viene puesta de relieve por el número de viajeros que visitaron España, que en 1980 ascendió a 38.026.000, y por las entradas de divisas originadas por el turismo. En efecto, en el mismo año, la balanza de pagos particular del sector arrojó un saldo positivo de 5.739 millones de dólares, cifra que resulta de unos ingresos por valor de 6.967 millones y unos pagos por importe de 1.228 millones.

Previsiblemente, la entrada en la Comunidad de España, que ya es el primer país europeo receptor de turismo, deberá dar lugar a que se potencie y mejore la infraestructura de los servicios conectados con el turismo, fundamentalmente hoteles y complejos residenciales turísticos, así como las comunicaciones y los transportes relacionados con el mismo, todo lo cual ayudará a atraer en mayor medida al turismo de calidad.

En todo caso, conviene examinar por separado la posición ante el proceso de integración de los cuatro subsectores que cabe distinguir dentro de este sector, esto es, hostelería, transportes, agencias de viaje y construcciones turístico-inmobiliarias.

En lo que respecta a la hostelería, y dado el fuerte desarrollo que este sector ha experimentado en cuanto a número de plazas hoteleras disponibles, no será necesario un incremento de las mismas, sino únicamente una mejora de calidad en lo que se refiere a servicios y prestaciones personales de atención al cliente.

El subsector del transporte se verá beneficiado, desde el punto de vista administrativo, por la liberalización progresiva, a lo largo del periodo de transición, de los transportes ocasionales de viajeros, que finalmente conducirá a que no sean precisas las autorizaciones de entrada en y salida de España de vehículos en régimen turístico desde o hacia los restantes Estados Miembros de la Comunidad.

En el subsector de las agencias de viajes, la integración previsiblemente fomentará un moderado desarrollo, dadas las mayores facilidades de que disfruta-

rán las firmas españolas para establecer sucursales en los países de la Comunidad y supuesto que, por otra parte, la integración ocasionará un posible aumento de los viajes no meramente turísticos, sino de carácter mixto. Sería deseable que ello se tradujera en la promoción de una red basada en intereses nacionales, que pudiera contrarrestar la excesiva potencia de contratación de los operadores turísticos extranjeros.

Finalmente, es de esperar que la libertad de establecimiento y la de circulación de capitales entre España y el resto de la Comunidad, que traerá consigo la integración, conduzcan a una mejora de las construcciones inmobiliarias de carácter turístico, por la vía de una mayor racionalización y un mejor cuidado del entorno.

III.5. SECTOR DEL TRANSPORTE TERRESTRE POR CARRETERA

En el sector español del transporte terrestre por carretera actúan 149.557 empresas, que disponen de un total de 274.421 vehículos dedicados al transporte interurbano de mercancías. El 63 por 100 de esas empresas poseen un solo vehículo y sólo 69 de ellas cuentan con 100 o más. El sector da ocupación a 467.000 personas y su participación en el PIB es del 2,9 por 100.

En función de los problemas que al sector de transportes terrestres por carretera le plantea la adhesión de España a la Comunidad, convendría adoptar, como criterios de base en relación con el proceso de adhesión, los orientados en el sentido de:

- Ordenar y potenciar el subsector de los transportes internacionales, así como crear empresas de dimensiones adecuadas para afrontar con éxito la competencia frente a las grandes compañías multinacionales del transporte, preparándose de tal modo para lograr participar en el notable incremento de tráfico, tanto de viajeros como de mercancías, que presumiblemente se producirá al adherirse España a la Comunidad.
- Adecuar nuestra normativa, en materia laboral y de control técnico de vehículos, a la vigente en la Comunidad.
- Implantar sólo de manera escalonada y a lo largo de un período amplio, al modo como se está haciendo en la Comunidad, el uso del tacógrafo, comenzando por los vehículos que sean matriculados a partir de cierta fecha, que lógicamente habrá de ser fijada de acuerdo con las posibilidades de las empresas que efectúen los transportes por carretera y de las que hubieran de fabricar los tacógrafos.
- Aplicar el principio de libertad de establecimiento únicamente al final del período transitorio y en condiciones de absoluta reciprocidad.
- Fijar unas condiciones mínimas de capacidad profesional y de solvencia económica para regular el acceso a esta actividad.
- Liberalizar de forma prudente los transportes internacionales ocasionales de viajeros, ya que en principio tal liberalización podría causar un impacto difícilmente soportable sobre los transportistas españoles.
- Prever un dilatado plazo de adaptación para el caso concreto de los transportes combinados navales y por carretera entre el Reino Unido e Irlanda, y el litoral español del Cantábrico.



III.6. SECTOR DEL TRANSPORTE MARITIMO

La flota mercante nacional española, que cuenta con un total de 7,5 millones de Toneladas de Registro Bruto, es una de las más modernas del mundo. En efecto, un 82 por 100 de su tonelaje tiene una antigüedad de menos de diez años. En el sector actúan 400 empresas, de las cuales un 38 por 100 agrupa el 90 por 100 del tonelaje de la flota. El empleo generado directamente por el sector en mar y tierra se cifra en unos 30.000 trabajadores.

El gran esfuerzo inversor del sector en la última década ha contribuido a reducir el déficit de la balanza de fletes que, en 1979, ha sido equivalente a sólo un 15 por 100 del que se produjo en 1970.

Los intercambios adicionales de mercancías a que previsiblemente dará lugar nuestra integración se llevarán a cabo, en buena proporción, por vía marítima. En tal coyuntura, la flota mercante española podrá jugar un papel positivo, pues será muy capaz de satisfacer esas necesidades crecientes de tráfico.

El sector viene afectado por una serie de limitaciones que reducen su competitividad como, por ejemplo, la obligación de construir, adquirir y reparar sus buques en astilleros españoles. En el plano operativo es de destacar que sus costes de explotación se ven artificialmente incrementados como consecuencia de que la tripulación haya de ser nacional y de la existencia de unas condiciones de operación estrictas y costosas.

Con relación a este sector, los temas fundamentales que plantea nuestra adhesión a la Comunidad son el de la reserva de bandera y el de la puesta en práctica del principio de libertad de establecimiento.

Respecto de la reserva de bandera conviene advertir que no se trata de un fenómeno atípico en la Comunidad, sino que se da en diversos países, bien por normativa expresa, bien por la vía de la práctica administrativa. Por lo demás, parece evidente que, cuando se trata de productos que puedan ser considerados como estratégicos para la economía nacional, conviene mantener, por razones de seguridad, una adecuada cobertura de su transporte en buques españoles. La dificultad reside en el hecho de que, en el momento actual, esa reserva está ligada a la consideración de comercio de estado de las mercancías, la cual habrá de desaparecer cuando se produzca la integración de España en la Comunidad, por lo que debería procederse ya a desligar la citada reserva de bandera del régimen de comercio de estado.

En lo que toca a la libertad de establecimiento, su aplicación no presenta problemas, siempre que las condiciones de acceso al ejercicio de esta actividad para compañías extranjeras sean similares a las existentes para las compañías nacionales.

Finalmente, es de notar que sólo sobre la base de una adaptación de las condiciones de explotación de la flota española a las condiciones internacionales podrá nuestra marina mercante integrarse sin dificultades en el mercado comunitario de tráfico marítimo. Esta adaptación debería ser posibilitada a través de una nueva ley que regule el régimen jurídico de la marina mercante. A tales efectos conviene destacar que es imprescindible que exista una uniformidad total en las condiciones y prácticas de explotación, de tal forma que la marina mercante española pueda competir en un plano de igualdad con las de los restantes países de la Comunidad ampliada.

III.7. SECTOR DE LA INGENIERIA

Este sector está formado por aproximadamente 140 empresas, que emplean a más de 16.000 personas. La facturación durante los últimos años, si se deflactan las cifras, ha decrecido suavemente. En cambio, en ese mismo período se ha incrementado de forma apreciable la exportación, no sólo en valores absolutos sino también en porcentajes sobre la facturación total. Esta circunstancia, indudablemente positiva, debe atribuirse tanto a la atonía del mercado interior, como a la circunstancia de que en el exterior se ha actuado con una mayor agresividad comercial. Hay que tener en cuenta, además, que esta exportación ha inducido la venta en el extranjero de una cantidad considerable de bienes de equipo.

El sector es autosuficiente en ciertos tipos de ingeniería, pero en otros los procesos propios son escasos, especialmente en tecnología de punta. De hecho, las compañías de ingeniería de los países de la Comunidad han alcanzado más altos niveles tecnológicos y una mayor productividad que las españolas. Por otra parte, las posibilidades de estas últimas de acceder a los mercados exteriores son, como consecuencia de su elevado nivel de tecnología, de su agresividad comercial y de su posibilidad de ofrecer condiciones de financiación más atractivas, superiores a las de las españolas. Ello las hace menos vulnerables frente a situaciones de crisis económica y hace temer que, al producirse la plena integración de España en la Comunidad, puedan someter a las compañías de ingeniería española a una muy dura competencia.

A pesar de todo ello cabe esperar que las empresas españolas de este sector logren salir airoso de la dura prueba que para ellas va a suponer la integración, gracias a su más profundo conocimiento del mercado nacional y a sus nada desdeñables activos humanos y tecnológicos. En todo caso, para conseguir que así ocurra, convendría adoptar medidas orientadas en el sentido que a continuación se indica:

- Elevar su nivel tecnológico a fin de disponer de procesos de ingeniería básica propios. Para lograr este objetivo, relacionado con el problema más general de la investigación y el desarrollo tecnológico, sería de de-

sear una colaboración con las empresas de producción que actúan en los diversos campos de la economía española.

- Incrementar la productividad, no sólo optimizando el trabajo de diseño y delineación, sino también maximizando el empleo de la informática, herramienta indispensable para una compañía de ingeniería moderna.
- Promocionar la exportación, para lo que es necesario disponer tanto de tecnología y productividad adecuadas como de oficinas o delegaciones en el exterior, individuales o en agrupación, y de posibilidades de ofrecer una financiación atractiva.
- Apoyo de la Administración para la consecución de los objetivos mencionados en los tres párrafos anteriores, especialmente, en cuanto a la exportación se refiere, a través de ayudas para la preparación de ofertas, desgravaciones, seguros, financiación, tratamiento adecuado al personal desplazado, etc.
- Establecer una más estrecha colaboración con los fabricantes de bienes de equipo, lo que redundaría en beneficios indudables para ambas partes.
- Promover la colaboración con compañías de ingeniería comunitarias para proyectos a desarrollar en aquellos países a los que España tenga un más fácil acceso.
- Intensificar los esfuerzos de exportación en los campos en que la ingeniería española posea un alto nivel tecnológico y esté en línea competitiva con la de los países más avanzados, como ocurre, en concreto, en diversas especialidades de ingeniería civil, agronomía, centrales térmicas, estudios turísticos, y otros.
- Profundizar las acciones en campos de indudable interés actual, como lo son el ahorro y la optimización energéticas, la ecología, la energía solar, etc., en los que España cuenta sin duda con amplias posibilidades.

III.8. SECTOR DE LOS MEDIOS DE COMUNICACION SOCIAL

III.8.1. CINEMATOGRAFIA

La cinematografía española comprende los subsectores de producción, distribución y exhibición, afectados cada uno de ellos por unos problemas diferentes, pero estrechamente interconectados entre sí.

El subsector de la producción está aquejado por una enorme fragmentación, una débil situación financiera y una considerable limitación en el plano de los medios de infraestructura. Ante la perspectiva de la adhesión, es preciso poner en marcha un plan de reestructuración tendente a conseguir unidades productivas que cuenten con los medios materiales, técnicos y financieros suficientes. Con tal acción de reestructuración debería quedar sincronizado un proceso de adecuación del sistema de cuota de pantalla y de otros instrumentos de ayudas públicas, de tal forma que sean progresivamente armonizados con los vigentes en los actuales Estados Miembros de la Comunidad.

Los subsectores de distribución y exhibición, cuya actividad se encuentra en la actualidad excesivamente condicionada por un conjunto de normas complejas y muy estrictas, deberán verse favorecidos por la progresiva liberalización del sistema a que lógicamente dará lugar la adhesión, por ejemplo en lo relativo a la obtención de los permisos de importación y doblaje, hoy en día sometida a trámites sumamente complicados.

Por lo demás, convendría al conjunto del sector que se estableciera un marco de relaciones entre la industria y la televisión estatal similar al existente en otros países de la Comunidad, circunstancia que potenciaría las posibilidades propias de producción y distribución.

Finalmente, conviene destacar que la desaparición, en lo que respecta a los comunitarios, de la actual prohibición de efectuar inversiones extranjeras en el subsector de producción, como consecuencia de la instauración de la libertad de establecimiento a que dará lugar la adhesión, debería instrumentarse de tal forma que no diera paso a la presencia de entidades sin la debida solvencia técnica o financiera, que pudieran perturbar la normal actividad de este sector.

III.8.2. EDITORIALES

El sector editorial español está compuesto por 450 empresas, con una producción que en 1980 alcanzó un valor de 75.000 millones de pesetas y de la cual un tercio se exportó hacia el resto de Europa y hacia Sudamérica. De la importancia del sector da idea el hecho de que ocupa el sexto lugar mundial por volumen de títulos y el undécimo por número de ejemplares, caracterizándose por una gran tradición exportadora.

Es tema clave para este sector, ante la perspectiva de la adhesión de España a las Comunidades Europeas, cuanto afecta a la propiedad intelectual. Convendría que el actual proyecto legislativo español sobre tal materia sea armonizado, en la mayor medida posible, con las legislaciones nacionales de los Estados Miembros de la Comunidad, pero salvando al mismo tiempo las lagunas e insuficiencias de dichas legislaciones. Estas, por otra parte, no están suficientemente armonizadas entre sí, lo que da lugar a que a veces se eluda el pago de derechos de autor y a que, en algún modo, se vea obstaculizada la libertad de circulación de mercancías en el interior de la Comunidad. Convendría que en el Tratado de adhesión se incluyeran cláusulas de salvaguardia adecuadas para evitar dichas insuficiencias, en tanto no se armonicen las legislaciones nacionales sobre la materia.

Es de notar, finalmente, que el futuro de este sector se halla estrechamente vinculado al de las industrias gráficas (al que se dedica el epígrafe II.4.11, de este documento) y a la evolución de este último, en lo tocante a los niveles tecnológicos y de productividad.

III.9. SECTOR DE LA PUBLICIDAD

El sector español de la publicidad está integrado por 1.800 empresas, que dan empleo a un total de 8.660 personas. En 1979 canalizó inversiones publicitarias por un valor de 81.500 millones de pesetas.

La dimensión de esas empresas es generalmente muy reducida, lo que se refleja en el hecho de que el número medio de empleados sea de 4,4. Ello explica el que, en muchas de ellas, la infraestructura organizativa sea insuficiente y la situación financiera débil. En cambio, el nivel de tecnificación es satisfactorio. En efecto, un 45 por 100 del personal cuenta con titulación profesional, porcentaje elevado pero todavía algo inferior al de la Comunidad.

La adhesión de España a la Comunidad puede crear graves dificultades a este sector, por cuanto la libertad de establecimiento dará lugar previsiblemente a la presencia de empresas comunitarias con mayor capacidad operativa y financiera. Sus posibilidades de penetración en el mercado español de la publicidad podría verse reforzada por la libertad de circulación hacia España de productos comunitarios, que probablemente inducirá a una coordinación con programas de apoyo publicitario realizados en el resto de la Comunidad por empresas de ésta.

Estas perspectivas plantean la necesidad de intentar una acción de acercamiento hacia las estructuras de la Comunidad, basada en fusiones de empresas y en el desarrollo de una mayor colaboración entre firmas, no sólo nacionales sino también comunitarias, potenciando de esta manera la capacidad operativa del sector.

Pero esa necesaria mutación de las estructuras del sector sólo sería posible si se procediese previamente a una puesta al día del marco legal. La actual legislación, desarrollada durante la década de 1960-70, ha quedado desfasada. Debería ser reemplazada por un nuevo ordenamiento, inspirado en normas comunitarias, especialmente en lo relativo a la regulación de la publicidad con fines no comerciales y a los aspectos deontológicos de esta actividad. Sería de desear, por otra parte, que esa nueva legislación sobre publicidad condicionara el ejercicio de la libertad de establecimiento y el acceso a la profesión a unos requisitos mínimos que garantizaran la profesionalidad del sector. Por otra parte, convendría prever que la libertad de establecimiento fuera ejercitada dentro de un marco real de reciprocidad, reciprocidad que también debe inspirar la homologación de la titulaciones españolas con las de los actuales Estados Miembros de la Comunidad.

CVCE - Centre for Virtual and Collaborative Environments
Rua da Escola Politécnica, 680 - 4.º andar - 12514-910 São Carlos - SP - Brasil
Tel: +55 (13) 210-7080 Fax: +55 (13) 210-7081
E-mail: cvce@cvce.eu