

Nº 6

mayo 1998

Cuadernos de la Federación

La industria española y la política industrial en el marco europeo

CEISI

FUNDACION
1º DE MAYO 



**Federación
Minerometalúrgica
de Comisiones Obreras**



Cuadernos de la Federación

mayo 1998. Número 6

La industria española y la política industrial en el marco europeo

Seminario

Pazo de Mariñan
Bergondo-ACoruña
24-26 de septiembre de 1997

Coordinación:

CEISI
FUNDACION
F DE MAYO 

Con la colaboración y el patrocinio de:

Ministerio de Industria
y Energía
Miner

UIMP
Unión Industrial Metalúrgica Polvo

 **DIPUTACION** DE CORUÑA

 **UNIVERSIDADE**
DA CORUÑA

Federación Minerometalúrgica de CC.OO.

Edita: Federación Minerometalúrgica de CC.OO. Mayo 1998

Impreso en papel reciclado



Depósito legal: GU-25/98

Presentación

El libro *La industria española y la política industrial en el marco europeo* recoge las ponencias presentadas en el seminario realizado en el Pazo de Mariñán, en Bergondo (A Coruña), celebrado los días 24, 25 y 26 de septiembre de 1997, coordinado por el Centro de Estudios e Investigaciones Sociales de la Industria (Ceisi), de la Fundación 1º de Mayo, con la colaboración y el patrocinio del Ministerio de Industria y Energía, de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo (UIMP) y la Diputación de A Coruña.

El objetivo de este seminario fue la realización de un diagnóstico preciso de la industria española en este proceso de globalización, así como el diseño de las líneas de fuerza que deberá contemplar la política industrial en los próximos años, tanto a escala nacional como comunitaria. De esta forma, se pretende colaborar en el esfuerzo que deben realizar la Administración, los empresarios y los sindicatos para diseñar estrategias industriales que no esten limitadas a corto plazo.

Las reflexiones realizadas recogen los puntos de vista de estudiosos de la política industrial, desde todos los ámbitos implicados: investigadores nacionales y extranjeros, empresarios, profesores universitarios, representantes de la Administración que en estos momentos ostentan responsabilidades políticas, cuadros sindicales y responsables de la Federación Minerometalúrgica de CC.OO.

El propósito de esta Federación es que el Ceisi siga realizando seminarios, estudios e investigaciones que sirvan para sensibilizar a la sociedad sobre la importancia de las actividades industriales en la vida económica y social, así como la importancia que desempeñan los sindicatos como elementos de cohesión social y territorial gracias a su intervención en temas industriales.

Asimismo hemos querido recoger dos textos realizados con posterioridad al Seminario que nos han parecido que complementaban las ponencias.

Desde aquí, queremos agradecer el apoyo logístico y el marco de hospitalidad brindado por la Universidad Internacional Menéndez Pelayo y la Diputación de A Coruña, en concreto, a Juan Ignacio Palacios, catedrático de Economía, vicerrector de la UIMP y miembro del Ceisi, por su labor de dirección en este seminario, a Ana Hermoso por la transcripción de las intervenciones y a Luis Miguel Fernández por su colaboración.

Madrid, 27 de Febrero de 1998

Bruno Estrada
DIRECTOR DEL CEISI
de la Fundación 1º de Mayo

Ramón Górriz
Secretario de Política Industrial
de la FM/CC.OO.

Sumario

PRIMERA JORNADA:

ANALISIS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL Y DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

“LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y LA POLÍTICA INDUSTRIAL” ————— 9

MIGUEL NADAL SEGALA

Jefe del Gabinete del Ministro de Industria Y Energía.

“LA INDUSTRIA ESPAÑOLA EN UN ESCENARIO CRECIENTEMENTE
INTERNACIONALIZADO” ————— 13

BRUNO ESTRADA

Director del Centro de Estudios e Investigaciones Sociales de la Industria (CEISI),
de la Fundación 1º de mayo.

“ANÁLISIS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL DESARROLLADA EN ESPAÑA” 21

RAMÓN GÓRRIZ

Secretario de Política Industrial de la Federación Minerometalúrgica de CC.OO.

SEGUNDA JORNADA:

“EXPERIENCIAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL EN UN MARCO DE INTERNACIONALIZACIÓN”.

FICOSA ————— 35

JOSÉ MARÍA PUJOL Y ARTIGAS

Presidente de FICOSA y SERNAUTO

AMPER ————— 38

EUGENIO VELA

Vicepresidente y Consejero Delegado de Amper

“EXPERIENCIAS DE PARTICIPACIÓN SINDICAL EN LOS PLANES INDUSTRIALES”

FASA-RENAULT ————— 49

MÁXIMO BLANCO

Secretario de Automoción de la Federación Minerometalúrgica de CC.OO.

CONSTRUCCIONES AERONAÚTICAS, SA ————— 62

JAVIER RAMOS

Secretario General de la Sección Sindical Intercentros de CC.OO. CASA

MESA REDONDA

“PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE UNA POLÍTICA INDUSTRIAL EN ESPAÑA”.

<i>PAU GUARDANS</i>	67
Director General de Industria del Miner	
<i>RAMÓN GÓRRIZ</i>	70
Secretario de Política Industrial de la Federación Minerometalúrgica de CC.OO.	
DEBATE	73

TERCERA JORNADA

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL COMUNITARIA

“EL ALCANCE DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA EN LA UNIÓN EUROPEA: PROGRAMAS E INSTRUMENTOS”

87

ARTURO GONZÁLEZ

Subdirector de Estudios del Miner.

POSIBILIDADES Y LÍMITES DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL EUROPEA” — 91

HANS-WERNER FRANZ

Instituto Sozialforschungsstelle-Dortmund.

ANEXOS: LAS POLÍTICAS INDUSTRIALES SECTORIALES

“LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN UN ESCENARIO GLOBALIZADO”

BRUNO LÓPEZ ESTRADA

99

Director del Ceisi de la Fundación 1º de Mayo

“POLÍTICAS SECTORIALES E INFRAESTRUCTURAS: UNA VISIÓN ATRAVÉS DE LOS PGE-98

CARLOS MARTÍN

111

Economista del Gabinete Técnico Confederal de la C.S. de CC.OO.

Análisis de la Política Industrial y de la Industria Española

**“LA INDUSTRIA ESPAÑOLA
Y LA POLÍTICA INDUSTRIAL”**

MIGUEL NADAL SEGALÁ

Jefe del Gabinete del Ministro de Industria y Energía

**“LA INDUSTRIA ESPAÑOLA EN UN MARCO
CRECIENTEMENTE INTERNACIONALIZADO”**

BRUNO ESTRADA

Director del Centro de Estudios e Investigaciones
Sociales de la Industria (CEISI),
de la Fundación 1º de mayo.

**“ANÁLISIS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL
DESARROLLADA EN ESPAÑA”**

RAMÓN GÓRRIZ

Secretario de Política Industrial de la
Federación Minerometalúrgica de CC.OO.

LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y LA POLÍTICA INDUSTRIAL

Quiero agradecer, en primer lugar, a los organizadores la invitación para participar en este seminario y poder hacer un debate abierto sobre la industria española y la política industrial en el marco europeo. Este debate es muy interesante y además creo que no debe ser monopolizado por los llamados “organismos oficiales”, sino que debe abarcar todos los actores. Además, este tema es de una oportunidad evidente, porque estamos a las puertas de la primavera de 1998, fechas en que se decidirá qué países están en disposición de incorporarse a la Unión Económica y Monetaria. Es un proyecto que va a cambiar el marco en que operan todos los agentes económicos, Administración, empresarios, trabajadores...

Quiero aprovechar este entorno tan tranquilo para alejarme de la política que día a día hace el Ministerio y aprovechar para hacer una serie de reflexiones acerca de los principios que enmarcan la acción desde el Ministerio de Industria y Energía.

Quiero adelantar un cierto sesgo economicista de mi intervención. Hay dos palabras que me parecen claves, que son la globalización y la incertidumbre. Reflexionando sobre estas dos palabras claves y relevantes, yo quería hacer al respecto cuatro reflexiones. La primera, general en torno a la globalización y la apertura, contra una cierta conexión que vincula globalización con amenaza, quisiera darle la vuelta y presentarla como oportunidad. La segunda, reflexión sobre la situación y perspectivas de la industria española en este marco de globalización. La tercera, cuando le añadimos el marco de la Unión Europea. La cuarta hablar a grandes rasgos de qué principios deben inspirar la política industrial del conjunto de gobiernos de los países occidentales.

En el primer apartado al que nos hemos referido, es evidente que vivimos cada día más en un mundo de apertura y globalización. Por ejemplo, a nivel comercial los intercambios están creciendo por encima de la producción y, además, las relaciones internacionales pasarán de estar reguladas por un acuerdo (aranceles y tarifas) a estarlo por una institución, que es la Organización Mundial del Comercio.

A nivel financiero, la integración también es mayor. Cada día los movimientos de capital se están liberalizando de una forma rápida, debido al intercambio tecnológico, por ello, las acciones de los gobiernos serán menos efectivas ante la magnitud de volumen de los movimientos de capital. La acción puntual de los bancos centrales pierde mucha capacidad de acción, porque el volumen de reservas que manejan es ínfimo en relación con la capacidad de los mercados para devolver capitales. Estamos asistiendo a un traspaso de poder desde los gobiernos a los mercados y esto es lo que está creando incertidumbre y no porque sea malo, sino porque pasamos de algo conocido a otro desconocido.

Dentro de este proceso de globalización, tenemos que ser conscientes de que es muy difícil graduarlo. Estamos en un proceso del todo o nada, de la autarquía o el librecambio. Es muy difícil que los gobiernos logren graduar por qué existe una serie de avances tecnológicos, que matizan todo tipo de barreras físicas y administrativas. La propia lógica del mercado hace que el proceso de apertura tienda a ser imparable, no sólo para un país pequeño como España, sino incluso a nivel europeo. Siempre existe la posibilidad de arbitrar períodos transitorios para ganar cierto tiempo en la adaptación de las economías, pero los gobiernos tendrán que adaptarse lo mejor posible.

Desde un punto de vista teórico, el proceso de globalización hace que un país ya no tenga que producir toda la gama de bienes que consume. Cada país puede especializarse en la producción de aquellos bienes que produce de la forma más eficiente. El intercambio de productos hace que aumente el nivel de bienestar de los países.

Desde el punto de vista práctico, la percepción que hay sobre la globalización es de amenaza, ya que implica un cambio en la variación del status quo. Esto crea incertidumbre. Se oye siempre hablar de que difícilmente podemos competir con otros países que tienen unos costes salariales mucho más bajos que los nuestros, que lo que al final harán es “echarnos del mercado”. Leía el otro día una estadística que decía que en el mundo hay mil millones de personas dispuestas a trabajar por un dólar diario, cuando en el mundo desarrollado el coste medio está en 80 dólares diarios.

Pero hay que aclarar algo. A menudo pensamos que los países compiten entre sí como lo hacen las empresas. Eso no es cierto. Las empresas compiten por mercados determinados y en los países se hace para crear mercados mutuos entre sí.

Si analizamos la evolución de la economía española, vemos que es un paradigma de los efectos de la apertura sobre una economía en los últimos 40 años. España, en los años 40-55, apostó por un modelo totalmente autárquico, los resultados fueron un desastre: la producción industrial en España no alcanzó lo niveles de la Guerra Civil hasta principios de

los años 50. Esto se podría justificar, porque era un proceso después de una guerra pero, sin embargo, si analizamos el caso de Italia en su postguerra, que a mediados de los años 30 tenía una renta per capita similar a la española y, sin embargo, en los 60 era un 20% superior a la de España (el modelo por el que apostó Italia fue el de apertura).

A finales de los 50, España decide abrirse al exterior. Esto hizo que nuestra economía se abriera rápidamente al exterior. Desde los años 60 hasta ahora, el peso de las exportaciones más las importaciones sobre el PIB se ha multiplicado por seis, siendo hoy una economía más abierta que la de Francia y Alemania.

Esta apertura ha tenido en España dos tipos de efectos, unos cuantitativos y otros cualitativos. En cuanto a los primeros, la renta per capita se ha multiplicado por cuatro desde el año 66 hasta el 96. Si miramos las cifras, el sector industrial ha logrado mantener su peso en términos reales alrededor del 30% sobre el PIB. En cuanto a los cualitativos, lo que ha ocurrido en la industria es que el tipo de productos ha cambiado de forma radical. En los años 70, la economía española importaba productos de alto valor añadido y exportaba productos básicos que comportaban poco valor añadido. Hoy en día, España importa y exporta bienes de capital. Otro tema, además, es que España importaba más de lo que exportaba. Estos déficits se han financiado por varias vías: una por la entrada de capitales extranjeros, otra por el turismo y a través de las remesas de emigrantes. Estamos asistiendo a una economía española mucho más madura. Por ejemplo, este año el déficit por cuenta corriente no sólo será positivo, sino que lo será más que el año anterior, creciendo la economía al 3%.

Hoy España es el primer inversor en Latinoamérica, en Marruecos ha pasado por delante de Francia, en Portugal la presencia también es muy importante. Es un proceso alentador, aunque no exento de riesgos.

El impacto de la Unión Europea tiene un doble ámbito: uno más macroeconómico y otro microeconómico. Desde el punto de vista del primero, esta unión significa una apuesta por la estabilidad, contener la inflación y ser capaces de sanear la economía. Vamos hacia un mundo más predecible, con crecimientos menos espectaculares pero más sostenidos en el tiempo. También, en términos relativos, es una oportunidad para que la economía española cambie el patrón de crecimiento tan inestable en los últimos años. Desde un punto de vista microeconómico, hará que los mercados sean mucho más transparentes y que haya un aumento de la competencia. Cuando el consumidor tiene una mayor información, hace que el mercado baje sus precios debido a la competencia. Este aumento de la competencia va a ser general, tanto para las empresas bajando sus costes, como para los trabajadores con la igualación de los salarios. También entre los gobier-

nos, que deberán competir en términos de marcos regulatorios: fiscal, laboral, jurídico y de infraestructuras.

En resumen, qué va a implicar todo esto sobre la política industrial. Se puede decir que ha habido un proceso de aprendizaje para adaptarse a esta globalización y unión monetaria. Por ejemplo, la bajada de los tipos de interés en el conjunto de las economías europeas es el mayor impulso para crear una industria competitiva con el resto del mundo. También está habiendo un consenso respecto a que el Estado asuma un papel subsidiario en materia industrial, no quiere decir que el Estado no tenga ningún papel, sino que debe asumir uno distinto al del pasado, en el sentido de que debe ser regulador asegurando la igualdad de oportunidades de los actores: primero en la provisión de infraestructuras básicas (incluido el capital humano). En segundo lugar, el Estado debe abandonar “esa presencia empresarial” que ha tenido por una razón de equidad. No debe ser juez y parte a la vez. Esta retirada del Estado no implica que desaparezcan esos proyectos empresariales que han estado promoviendo. Además, debe actuar como instrumento de apoyo en ámbitos puntuales, que se caractericen por la existencia de externalidades, donde la iniciativa privada no diera resultados óptimos. Pero esto debe primeramente medirse. Si hay un ámbito donde la actuación pública debe ser mucho más beligerante de lo que lo ha sido en el pasado, es en el campo de la investigación y el desarrollo. El gasto total en I+D es del 0,8% del PIB, cuando la media comunitaria está 2,2% y en la OCDE llega al 2,5%.

Existe actualmente un plan nacional de I+D, que pretende coordinar esta actuación, y darle un impulso político que permita una reducción de distancias respecto a la Unión Europea. Es hora de debatir qué hay que hacer en este nuevo marco, pero de una forma constructiva y crítica al mismo tiempo.

BRUNO ESTRADA

Director del Centro de Estudios e Investigaciones Sociales de la Industria (CEISI), de la Fundación 1º de Mayo.

LA INDUSTRIA ESPAÑOLA EN UN ESCENARIO CRECIENTEMENTE INTERNACIONALIZADO

En esta intervención, he intentando responder a tres preguntas.

¿ES LA DESINDUSTRIALIZACIÓN UN PROCESO IRREVERSIBLE DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS?

¿CUAL ES LA CAUSA DE LA PÉRDIDA DE EMPLEO EN LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES?

¿EN QUÉ SITUACIÓN SE ENCUENTRA LA INDUSTRIA ESPAÑOLA?

Respecto a la primera pregunta es habitual oír, frente a las denuncias del proceso de pérdida de peso de la industria que se vive en los países del llamado primer mundo, la argumentación que señala que, del mismo modo que el desarrollo económico trajo consigo una pérdida del peso relativo de la agricultura en favor de la industria, ahora estamos asistiendo a un proceso similar en favor de los servicios y que, por tanto, el futuro de las economías dinámicas se encuentran en éstos y no en la industria.

La desindustrialización, según este razonamiento, no sería sino el reflejo del mayor desarrollo económico de una sociedad y, por tanto, más que dedicar esfuerzos y recursos al desarrollo de la actividad industrial, un país debería impulsar los servicios.

Esta consideración no sólo es errónea, sino muy peligrosa para un país como España, con un nivel de industrialización medio-alto, que ha visto cómo la industria ha perdido peso en el PIB desde 1975 hasta la actualidad, tanto en pesetas corrientes como en pesetas constantes.

EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA 1975-96 (Participación porcentual en el total nacional)		
	1975	1996
Valor Añadido Bruto <i>a precios corrientes de cada año</i>	29,1%	18,9%
Valor Añadido Bruto <i>a precios de 1986</i>	25,9%	23,6%
Empleo	25,9%	19,4%

Fuente: Rafael Myro y Rosario Gandoy en *Lecciones de Economía Española*, Civitas, Madrid, 1997.

La terciarización de las economías desarrolladas se está produciendo por cambios muy importantes en las pautas de consumo, debido fundamentalmente al crecimiento de la renta en estos países, y por el desarrollo de las tecnologías de la información.

Las modificaciones de las pautas de consumo han generado el incremento del peso de ciertos servicios de calidad, como son los relacionados con el ocio, y a la vez han permitido que la competencia en los mercados de productos no se base únicamente en su precio, apareciendo nuevas formas de competir: las marcas, la calidad de los productos, su comercialización..., que están generando nuevas actividades relacionadas con los servicios.

Pero, si bien es cierto que el crecimiento de la renta de los países desarrollados hace que prefiramos viajar a comprarnos un segundo o tercer coche, o que optemos por un modelo más caro pero que nos ofrece más prestaciones o más seguridad, hay que tener en cuenta que detrás de un servicio sofisticado se encuentran productos industriales. Detrás de los servicios audiovisuales hay televisores y ordenadores, detrás de las marcas y la publicidad están los productos que se comercializan, detrás de los modernos sistemas de transporte hay trenes de alta velocidad, aviones y camiones.

No es posible una terciarización tecnológicamente avanzada sin una fuerte base industrial. Los servicios no vinculados a la industria son en su mayor parte servicios débiles. Esto es particularmente evidente en nuestro país, ya que dentro de las actividades del sector servicios está especializado, en comparación con la Unión Europea, en las relacionadas con el turismo, como son la hostelería y la restauración, mientras que mostramos carencias importantes en los servicios relacionados con el transporte, las comunicaciones y los servicios a las empresas.

Es evidente que la estructura social de un país depende de su estructura productiva, por ello, la estrategia que defiende la sustitución de la industria por los servicios tendrá efectos desastrosos en el conjunto de la sociedad, aumentando las desigualdades sociales, ya que las actividades de servicios en las que está especializado nuestro país se caracterizan en general por una baja cualificación de los trabajadores, una alta eventualidad en el empleo y bajos salarios.

Desde un punto de vista que tenga en cuenta tanto la mejora de la competitividad de las empresas como la cohesión social, es decir, que contemple conjuntamente políticas de crecimiento económico y de redistribución de la renta, lo correcto es desarrollar una política industrial que contemple el conjunto que forman las actividades industriales y los servicios relacionados con ésta. Ya que es en éstos, y no en la producción física, que cada vez se fabrica a menores precios, donde puede permitirse una más fácil apropiación del valor añadido y, por tanto, permitir mayores remuneraciones y mejores condiciones de trabajo. Si para todos es evidente que un ordenador con mucha más potencia que los de hace diez años es en la actualidad mucho más barato, también hay que tener en cuenta que mientras los costes de producción en la industria del automóvil han disminuido de forma importante en los últimos años, el margen de los concesionarios no ha bajado del 30% del valor del producto, según reconoce el propio presidente de la Asociación Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones.

La política industrial además debe tener como objetivo el desarrollo de nuevas actividades productivas. Por ello es importante que la administración incentive a las empresas a realizar crecientes esfuerzos en investigación y desarrollo tecnológico (I+D). Estas ayudas deben tener una orientación sectorial hacia las incipientes actividades industriales que sean generadoras de empleo cualificado, empleo de calidad.

Donde se observa más claramente la pérdida de importancia de la industria en la actividad económica es en la disminución del empleo, lo que permite plantear la segunda pregunta.

¿CUÁL ES LA CAUSA DE LA PÉRDIDA DE EMPLEO EN LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES?

La respuesta está en la acelerada carrera que ha tomado el cambio tecnológico en los países desarrollados como forma de aumentar la productividad en un mundo cada vez más globalizado. Con el objetivo de reducir costes en unos mercados cada vez más internacionalizados, se está estimulando la sustitución del trabajador por la máquina. Los tra-

bajos mecánicos que no requieren contacto humano son los más fácilmente sustituibles por robots. Estos trabajos se desarrollan principalmente en la industria.

En un reciente estudio realizado en la Federación Minerometalúrgica de CC.OO., hemos comprobado cómo en el breve espacio de dos años, tras unas fuertes inversiones en la robotización de la cadena de montaje, el valor añadido generado por trabajador de una importante multinacional del automóvil instalada en nuestro país ha pasado de seis a 11 millones. La producción se ha incrementado un 60%, mientras que el empleo se ha reducido ligeramente, es decir, se han dejado de generar cerca de 7.000 puestos de trabajo como resultado de los nuevos procesos de producción cada vez más automatizados. Éste es sólo un ejemplo de lo que se observa cotidianamente, gran parte de las inversiones productivas que se realizan en las empresas no tienen como resultado la creación de empleo.

La menor demanda de trabajadores poco cualificados, que son sustituibles por máquinas ya que su trabajo es mecánico, genera una intensa presión para reducir sus salarios conduciendo a un deterioro de las condiciones de vida de la población menos cualificada, que es lo que está sucediendo en EE.UU.: En los últimos 20 años, el salario real de los jóvenes sin titulación universitaria ha disminuido un 20%, mientras que la productividad de un trabajador medio se ha incrementado en un 25%. El resultado es un fuerte incremento de la desigualdad salarial.

En Europa, no se ha producido este incremento tan grande de la brecha salarial, pero a cambio tenemos altas tasas de desempleo. Son dos caras de una misma moneda, fruto del cambio tecnológico y la globalización: el retroceso de la tendencia hacia la igualdad económica que se había producido en los países desarrollados desde la II Guerra Mundial hasta mediados de los años 60.

Este fenómeno es mucho más acentuado en aquellas sociedades, como la estadounidense, donde no hay marcos legales que extiendan la negociación colectiva fuera del ámbito de la empresa.

En EE.UU., donde apenas un 18% de los trabajadores estadounidenses está cubierto por la negociación colectiva, la concentración de renta del 10% de la población más rica es 13 veces superior a la renta que detenta el 10% de la población más pobre. Mientras que en países como Suecia o Alemania, donde más del 80 % de los trabajadores está cubierto por la negociación colectiva, esta relación es de uno a cinco.

En la medida que un país se desarrolle según el modelo europeo, en el cual, a través de la ley o de la extensión de la negociación colectiva se fijan salarios mínimos en las acti-

vidades industriales para permitir unas condiciones de vida adecuadas a los trabajadores, el empleo industrial tenderá a disminuir, a menos que surjan nuevas actividades industriales, ya que las partes de los procesos productivos que requieren mucha mano de obra, o bien se deslocalizaran hacia países menos desarrollados, con salarios muy inferiores, o bien tenderán a ser sustituidos por maquinaria.

La deslocalización de determinadas partes de los procesos productivos, las más intensivos en mano de obra, desde los países desarrollados hacia los países en vías de desarrollo, indudablemente está teniendo efectos negativos en determinados sectores y regiones de los países ricos, esto debe ser tenido en cuenta por los gobiernos para que esas reconversiones industriales tengan los menores costes sociales posibles.

Pero las propuestas orientadas a la protección de los mercados nacionales para los productos nacionales, no solo no son sostenibles desde un punto de vista solidario, ya que en este caso los trabajadores de los países desarrollados estarían limitando las posibilidades de industrialización, y por tanto de desarrollo, de países con condiciones de vida muy inferiores a las nuestras, sino que son erróneas en términos económicos, ya que a medida que esos países se desarrollen serán nuevos mercados para los productos y servicios más sofisticados y avanzados que se fabrican en los países desarrollados.

El empleo en estos países desarrollados tenderá a crecer, sobre todo, en el sector servicios. De la capacidad que tengan estos países para mantener un sector industrial altamente productivo e innovador, a través de una adecuada política industrial, dependerá que las actividades de servicios que se desarrollen tengan conexión con la industria, como son, entre otras las telecomunicaciones, el transporte y los servicios financieros, permitiendo en estos sectores emergentes en términos de empleo, la apropiación de parte del valor añadido generado por la industria, y por tanto que los trabajadores de estos sectores disfruten de buenos salarios y condiciones de trabajo, limitando la actual tendencia hacia la desigualdad salarial.

Esto indudablemente requiere de esfuerzos importantes para mejorar la formación y cualificación de los trabajadores a través de sistemas públicos donde el coste creciente de formarse, mediante sistemas cada vez más complejos técnicamente, no suponga un filtro que favorezca tan solo a aquellos que tienen mayores recursos.

Por último, hay que preguntarse:

¿EN QUÉ SITUACIÓN SE ENCUENTRA LA INDUSTRIA ESPAÑOLA?

España es un país menos industrializado que las grandes naciones europeas (Alemania, Italia, Francia y Reino Unido), debido al retrasado e incompleto proceso de industrialización, no sólo el S. XIX fue un siglo perdido para la industrialización de nuestro país, el desarrollo industrial iniciado durante la 1ª Guerra Mundial fue cortado de cuajo por la Guerra Civil y la posterior política autárquica supuso una fuerte limitación al crecimiento industrial. Hubo que esperar al comienzo de los años 60 para que la industria española viviera un proceso de intenso crecimiento, aunque en el marco de una fortísima protección comercial frente al exterior y una exagerada reglamentación de sus actividades por parte del Estado.

El que nuestro país tenga un reducido sector industrial, que se evidencia en el dato de que el valor añadido industrial por habitante, la riqueza industrial generada por habitante, es apenas un 65% de la media de la Unión Europea, explica por que la pérdida de importancia de la industria en términos de Valor Añadido Bruto ha sido menor que el conjunto de la UE. Nuestro país e Italia son los únicos, entre los cinco grandes países industrializados de la UE, que han visto incrementada su participación en el valor añadido industrial comunitario en los últimos años, hasta alcanzar en 1996 un 8,7% en el caso de nuestro país.

El proteccionismo limitó los mercados de la industria española a un ámbito nacional, lo que ha supuesto una desventaja importante para el crecimiento de las empresas españolas. La inexistencia de un tamaño suficiente en muchas empresas para competir en un momento de rápida ampliación de los mercados, como fruto del proceso de integración europea, ha tenido como consecuencia la venta a capitales extranjeros de gran parte de las empresas industriales de nuestro país, sobre todo las que se desarrollan en actividades industriales con una necesidad de fuertes inversiones en I+D y las que necesitan fabricar grandes series de productos para ser competitivas.

La tradicional carencia tecnológica propia, fruto de una insuficiencia de recursos, se ha acentuado debido al incremento de la dependencia de la gestión que ha supuesto la entrada de capitales extranjeros, principalmente en los sectores de mayor complejidad tecnológica.

Si bien se observa un incremento de este conjunto de sectores industriales en nuestro país en los últimos años, en la medida en que las decisiones empresariales de inversión no se toman aquí se puede estar generando en estas industrias una especialización en actividades secundarias de menor valor añadido, condenando a la industria española a una estructura basada en reducidos salarios y baja cualificación de los trabajadores que, si bien a corto plazo puede atraer actividad industrial de países europeos con mayores costes laborales, no garantiza su mantenimiento a medio plazo.

El reducido tamaño de la empresa industrial española en comparación con los principales países europeos, incluso en los sectores de alta complejidad tecnológica, apoya esta

hipótesis. Si bien la reducción del tamaño de las empresas industriales desde finales de los años 60 es una constante de los países desarrollados, la importancia de las grandes empresas en la actividad industrial en nuestro país es muy inferior a los principales países europeos. Más de la mitad del empleo industrial en España se sitúa en empresas de menos de 100 trabajadores, mientras que en los principales países europeos estas empresas ocupan tan solo una tercera parte del empleo industrial.

En el estudio al que me refería anteriormente, observamos cómo el crecimiento de la producción de esa empresa del automóvil conllevaba un incremento de la fabricación en España de componentes del automóvil de escasa complejidad tecnológica como cableado, los tubos de escape y los asientos, pero no la fabricación del motor que se realiza en un país centroeuropeo. Son principalmente las empresas vinculadas al sector público las que alcanzan una dimensión suficiente, que les permite situarse en mercados internacionales en una posición que no es de mera subcontratista de empresas extranjeras.

Desgraciadamente la actitud de privatización del sector público empresarial, iniciada por los gobiernos del PSOE y continuada de forma acelerada por el actual, supone ahondar en el principal problema que tiene nuestro país para el desarrollo en un marco de creciente internacionalización de los mercados: la falta de liderazgo industrial del capital español y, por tanto, la creciente dependencia de las decisiones tomadas por empresas multinacionales, que se acentúa en las actividades industriales de alto contenido tecnológico. Esta dependencia puede condicionar la capacidad para emprender procesos de reestructuración que orienten estos sectores hacia actividades donde es más fácil la apropiación de valor añadido.

Recogiendo las palabras de Julio Segura, reconocido catedrático de Economía: “Las privatizaciones de empresas públicas, en las que no hay desventajas atribuibles a la gestión pública, es decir aquellas que siguen una senda de beneficio, y sobre todo las que gozan de un gran poder de mercado en situación de monopolio u oligopolio, no deja de ser una operación de puro interés en beneficio de lobbies privados”.

Por último, hay que destacar en el comportamiento de las empresas industriales españolas el bajo nivel formativo de los empresarios y directivos, que relega a un segundo plano la gestión de los recursos humanos y la Investigación y el Desarrollo tecnológico, primándose un estilo de dirección centralizado, basado en muchos casos en formas paternalistas de relación con los trabajadores, y en un interés limitado por los clientes y la calidad de los productos.

Esto tiene como consecuencia la continuidad de formas excesivamente jerárquicas en la organización de la empresa, con pocas posibilidades por parte de los trabajadores de participar de forma colectiva en la mejora de los procesos de producción y la calidad de los productos, con pocos departamentos especializados (I+D, recursos humanos, comer-

cio exterior, control de gestión, investigación de mercados), lo que dificulta la capacidad de desarrollar estrategias competitivas basadas en elementos intangibles, como son la diferenciación de productos, la calidad, la creación de tecnología y la proyección internacional, que permiten desarrollar actividades industriales, y servicios relacionados con ellas, de mayor valor añadido y, por tanto, suponen un mayor margen de actuación en la mejora de las condiciones salariales de los trabajadores españoles.

CONCLUSIONES

La competitividad es una palabra sin sentido cuando se aplica a un país, la mejora de las condiciones de vida depende principalmente de factores internos, excepto en los países muy exportadores, no es el caso de España, donde las exportaciones representaron en 1996 tan solo una cuarta parte del PIB. La utilización demagógica de este término se ha demostrado extremadamente útil para que los políticos intenten imponer políticas de ajuste duro, en vez de centrarse en medidas que favorezcan el incremento de productividad de un país, base del crecimiento económico, entre las cuales es fundamental el apoyo a la educación, las infraestructuras y el ahorro, es decir políticas redistributivas, junto con el desarrollo de una política industrial que favorezca las industrias que generan importantes economías externas, las industrias emergentes, y los servicios relacionados con ellas.

Cualquier empresa que intente desarrollar una conducta honorable en términos sociales, si actúa en un contexto de competidores sin escrúpulos, o que simplemente no se plantean estos objetivos, tendría una fuerte desventaja en términos de competitividad que la situaría al borde de la quiebra. Esto se observa claramente en Europa, donde el alto nivel de regulación, en función de intereses sociales y medioambientales, está siendo presionado a la baja debido a la internacionalización desregulada de los mercados.

En cada país hay unas reglas de juego en la actividad económica que intentan evitar el desarrollo de actividades empresariales improductivas o destructivas. El desarrollo de los mercados financieros internacionales sin ningún tipo de regulación ha supuesto la orientación de enormes flujos de dinero hacia actividades meramente especulativas que, como se ha podido observar en las sucesivas crisis financieras, representan un peligro importante para el desarrollo del conjunto del planeta.

Por tanto, son necesarios instrumentos y organismos internacionales que regulen los mercados globalizados, como la aplicación de los convenios básicos de la OIT (libertad sindical, derecho a la negociación colectiva, lucha contra el trabajo forzoso, la discriminación y el trabajo infantil) en las transacciones internacionales de bienes y servicios, o la Tasa Tobin un impuesto sobre los movimientos especulativos de capitales el caso de los mercados financieros internacionales.

RAMÓN GÓRRIZ

Secretario de Política Industrial de la
Federación Minerometalúrgica de CC.OO.

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL DESARROLLADA EN ESPAÑA

En este breve comentario, pretendemos dar una visión de análisis de la política industrial aplicada en nuestro país. Para ello, vamos a introducir una serie de elementos de reflexión en torno a la política industrial, que no se atengan sólo a las variables más puramente económicas, sobre todo a los criterios de eficiencia, sino que estén más relacionados con las variables sociales y políticas que condicionaron o justificaron esas medidas de política industrial.

Entendemos que ésta es la posición más coherente desde una organización sindical, posición además fundamentada si tenemos en cuenta que se trata de una cuestión que conocemos directamente, ya que los sindicatos hemos tenido una participación directa en la reciente experiencia de política industrial aplicada en España, tanto en el terreno del debate acerca de las políticas posibles (no olvidemos que una de las primeras apariciones del término “política industrial activa” se realiza en la plataforma sindical conocida como Iniciativa Sindical de Progreso, del año 1991), como en el de su realización más concreta, a través de las distintas negociaciones llevadas a cabo en los ámbitos empresariales, sectoriales y generales, así como del consiguiente seguimiento de las medidas decididas.

Queremos hacer una última puntualización antes de entrar en materia, y es reafirmar nuestra opinión de que en nuestro país ha existido, y sigue existiendo, la aplicación de políticas industriales, frente a todas las opiniones que puedan haber negado su existencia. Desde los distintos gobiernos que se han sucedido en España, se han ido adoptando medidas directamente relacionadas con la industria, a veces dictadas desde el propio Ministerio de Industria o de organismos dependientes, a veces desde otros ministerios, como pueden ser el de Hacienda o el de Defensa, que han tenido un impacto real y cons-

tatable en el aparato industrial de nuestro país y que, en términos cuantitativos, han supuesto un importantísimo desembolso económico para las arcas del Estado.

Por lo tanto, la cuestión no sería tanto debatir acerca de si habría sido o no necesario el desarrollo de una política industrial en nuestro país, sino si esa política industrial, entendida como un conjunto de medidas adoptadas desde las administraciones públicas que ha tenido un impacto directo en el entramado industrial, ha sido la que nuestra industria necesitaba.

Los ejes de la política industrial

Tras el crecimiento económico experimentado en los últimos años de la dictadura, la industria española entró en un período de recesión que tuvo origen, entre otras causas, en la necesaria apertura de la economía española, y particularmente de la propia industria, al entorno internacional en el que nos pretendíamos situar. Incluso antes del proceso de integración europeo, que tendría lugar en años posteriores, la reciente democracia española necesitaba homologarse con su entorno, lo que imponía la desaparición de las medidas proteccionistas propias del anterior modelo económico.

Este fenómeno, que nuestra entrada en la Comunidad Económica Europea se limitó a acelerar, provocó la apertura paulatina de nuestros mercados a la producción de fuera de nuestras fronteras, haciéndose patente, desde un primer momento, la necesidad de la modernización y la adecuación de nuestro aparato industrial al nuevo entorno político y económico.

Partíamos, como ya se ha expuesto en numerosas ocasiones, de una industria de escasa dimensión, de bajos niveles de productividad, en su mayor parte mal orientada, y en la que apenas habían entrado conceptos considerados fundamentales en la moderna industria como el de la investigación, la calidad, la cualificación profesional de directivos, técnicos y operarios, así como el de la incorporación y la generación de tecnología.

Pese a que el reto industrial estaba planteado en estos términos, la política industrial que se ha desarrollado en nuestro país ha estado centrada básicamente sobre tres elementos, los cuales se han mantenido presentes, de forma casi constante, a lo largo de los últimos años, habiendo sido asumidos con mayor o menor intensidad por la práctica totalidad de los gobiernos que se han sucedido en nuestra todavía joven democracia:

- Las actuaciones encaminadas a reducir la capacidad instalada de las industrias, y de forma especial en determinados sectores como pueden ser la siderurgia o el naval.

- La intención, basada o justificada siempre desde la más pura reflexión teórica, de no interferir en los procesos del mercado.
- El afán de privatizar de forma indiscriminada el patrimonio industrial público.

Vamos ahora a entrar en un mayor detalle y de forma separada sobre estos tres elementos aunque, como más adelante va a resultar evidente, es imposible discriminarlos de forma absoluta, ya que los tres forman un marco coherente y homogéneo.

La reconversión Industrial

El primero de los aspectos, el relativo a la reducción de capacidad instalada, es el que ha sido conocido de forma popular como Reconversión Industrial.

Sin embargo, esta denominación resulta un tanto eufemística, ya que las medidas aplicadas no han buscado una reconversión de industrias o de sectores industriales en sentido estricto, sino que su objetivo real ha sido provocar una drástica reducción de las plantillas o, incluso, la completa desaparición de las empresas afectadas, sin que apenas se incluyeran iniciativas de inversión productiva directa, que son las que le hubieran dado el carácter de auténtica reconversión a esas actuaciones.

Esta ausencia de reinversión directa se ha manifestado de igual forma en los tres niveles de actuación de medidas de reconversión que hemos vivido en nuestro país: el nivel empresarial, el sectorial y el territorial, pues no hay que olvidar que determinados procesos de reconversión han trascendido del ámbito sectorial para llegar a tener una incidencia severa en la dimensión territorial.

Con todo, la reconversión industrial ha sido la más importante de todas las políticas aplicadas en nuestro país hasta la fecha, tanto por su extensión geográfica, humana y temporal, como por el volumen de recursos que se le han destinado.

Las primeras medidas de reconversión arrancan tímidamente en los últimos gobiernos de la UCD. Éstas se inician a raíz de considerarse suficientemente consolidada la nueva situación política, puesto que hubiera sido impensable adoptar cualquier tipo de iniciativa que pudiera haber generado conflictividad social antes de asegurarse esta consolidación.

Desde un primer momento, como ya decíamos, la filosofía de la mal llamada reconversión se caracteriza por centrarse en medidas de amortización de puestos de trabajo, o de

cierre de empresas consideradas inviables, sin plantear en paralelo medidas ni mecanismos que pudieran regenerar el tejido industrial.

Sin embargo, la escasa legitimación social de esos últimos gobiernos de la UCD, en particular dentro de los sectores sociales más afectados por las posibles medidas de ajuste, y el miedo consiguiente a un mayor desgaste político, hacen que esos procesos de reconversión, los cuales además se estaban realizando a través de un conjunto de medidas dispares e inconexas sin estar enmarcadas en un plan con objetivos concretos, no tuvieran mayor calado.

La situación cambia de forma radical con la victoria electoral del PSOE a finales de 1982. La amplia mayoría electoral que respaldaba al partido del Gobierno, y la supuesta legitimación del PSOE entre la población trabajadora, sobre todo a través de la militancia en la UGT, parece dar carta blanca al Ministerio de Industria para iniciar una nueva fase en la Reconversión Industrial de un calado y una profundidad hasta entonces desconocidos.

La idea central de la reconversión industrial planteada por el PSOE era ir saneando las empresas o sectores en crisis, mediante la simple, y a veces drástica, reducción de las plantillas, mientras que mantenía una política macroeconómica que favorecía la entrada de capitales desde el exterior, confiando en que esos capitales se hicieran cargo de la restitución de la industria en nuestro país.

Esta actitud se agudizó en varias, y a veces notorias, ocasiones, llegando a producirse la venta de determinadas empresas industriales de capital nacional, normalmente público, a precio de saldo a otras empresas de capital extranjero, después, eso sí, de haber realizado importantes gastos para su saneamiento.

Y aquí, de nuevo, la crítica no se dirige tanto en contra del saneamiento de determinadas empresas o sectores, ya que en algunos casos esas medidas podían estar plenamente justificadas, sino que se dirige de forma preferente a dos elementos concretos:

- La falta de medidas directas de reindustrialización por parte de los poderes públicos.
- El criterio elegido por la Administración para atraer las potenciales inversiones del exterior, tratando de competir en costes laborales ya que, según la versión oficial de la época, ésa era la única ventaja comparativa de la que podíamos disponer.

Si a esto le añadimos las políticas monetarias entonces en vigor, que conducían de forma inexorable a unos tipos de interés muy elevados y a una sobrevaloración de la peseta

en los mercados de divisas, entenderemos las dificultades por las que debieron pasar nuestras industrias, normalmente muy endeudadas y con una imperiosa necesidad de abrir mercados en el exterior.

Dos de las conclusiones que con el paso de los años se hacen evidentes de esas políticas de reconversión son, por una parte, la elevada tasa de paro que se alcanza en España a mediados de la década de los 90 y, por la otra, la dependencia absoluta que tiene nuestra industria del capital exterior en la práctica totalidad de sus sectores. Esto se produce no sólo en los que podían necesitar una integración internacional, como puede ser el caso del sector de la automoción, sino en sectores en los que teníamos una base de cierta solidez y que no requerían tanto esa integración, como pueden ser los sectores de la alimentación y el textil.

Para el actual Gobierno del PP, la política de reconversión como tal no existe, o al menos no la menciona en ninguna de sus declaraciones de intenciones, pese a que lo cierto es que en el seno del Ministerio de Industria los objetivos de reducción de plantillas y potencial cierre de empresas siguen vigentes, aunque ahora en un relativo segundo plano y para casos concretos.

Esos objetivos estarían actualmente centrados en sectores como la minería, la defensa o el naval. Sin embargo, hay que reconocer que, al menos en el caso de la minería, las medidas de saneamiento acordadas van a ir acompañadas de importantes planes de inversión pública acordados con los sindicatos para tratar de paliar sus efectos más negativos, en especial en la dimensión territorial.

La no injerencia en las leyes del mercado

El segundo de los aspectos característicos de las medidas de política industrial aplicadas en nuestro país ha sido un elemento en principio teórico o filosófico, pero que ha tenido una gran relevancia práctica: la no injerencia en las leyes del mercado.

De forma similar a lo que se planteaba en el apartado anterior, las medidas de política industrial adoptadas por los gobiernos de la UCD no tuvieron ni la entidad ni la coherencia necesarias como para dedicarles un análisis más detallado. En aquella época, más allá de la vocación de liberalizar la economía, que sí existía en los distintos responsables públicos de la propia economía y de la industria, tenían una enorme trascendencia los condicionantes de otros tipos, sobre todo las circunstancias políticas y sociales.

Sin embargo, y pese a la existencia de numerosas acciones contradictorias, el objetivo planteado era conseguir la más rápida y profunda liberalización de la economía y, por ende, de la industria, reduciendo al máximo la intervención pública.

Este objetivo contrastaba con las plataformas electorales presentadas en los distintos comicios, incluido el de 1982 por el PSOE. En ellos, se apostaba por una participación directa del Estado en el necesario desarrollo industrial.

Sin embargo, como también sucedía en el caso anterior, al llegar al Gobierno, esta mentalidad cambia de forma radical, convirtiéndose los responsables socialistas en la materia en los más fervientes defensores del liberalismo más radical, tanto en el terreno económico, como en el estrictamente industrial.

De hecho, el paradigma de aquellas nuevas actitudes se situó en una frase pronunciada a principios de la década de los 90 por el ministro de Industria de turno, y que se hizo enormemente popular, fue aquella genialidad de “la mejor política industrial es la que no existe”, que todavía resuena en nuestros oídos.

Las razones de esta actitud, asumida por los responsables públicos con la fe del converso, cabría situarlas en la importancia que se dio en aquellos momentos a las opiniones generadas en determinados ambientes académicos, que actuaban como asesores del Gobierno, y en la influencia de los foros económicos internacionales, en especial el Fondo Monetario Internacional, a los que el PSOE parecía tratar de tranquilizar e infundir confianza.

Sin embargo las conclusiones fueron, a nuestro entender, realmente graves, ya que desde la Administración pública se negó cualquier tipo de medidas que tuvieran un cierto carácter discriminatorio.

Frente a la demanda social, la mayor parte de las veces canalizada a través de los sindicatos, de que desde el Estado se favoreciera el desarrollo de los sectores industriales y de las empresas que se consideraran con mayores posibilidades de futuro, incluso a través de la inversión productiva directa, la actitud de los distintos responsables públicos fue limitarse a diseñar e impulsar medidas de carácter horizontal.

Es bien cierto, que algunas de esas medidas eran muy necesarias, como las relacionadas con la generación de infraestructuras, sin embargo, la propia carencia de un objetivo cualitativo hacía que la mayoría de ellas resultase en una dispersión de esfuerzos y de medios, que acababa teniendo una rentabilidad escasa en relación con los medios utilizados.

La ausencia de aceptación de la política industrial activa implicó la falta de coordinación de las actuaciones y recursos, así como el desaprovechamiento de oportunidades únicas para potenciar el desarrollo industrial en nuestro país en sectores estratégicos, como el energético ó el de las telecomunicaciones.

En plena coherencia con esta actitud, los resultados de los escasos recursos dedicados a los planes de investigación y desarrollo tecnológico, en especial a través del Pati, tampoco tuvieron el aprovechamiento necesario, llegándose a dar el caso de que esos recursos no llegaron a consumirse en algunos de los ejercicios presupuestarios.

A partir de la segunda mitad de los años 90 se da sin embargo una cierta inflexión en estas actitudes, permitiéndose el apoyo directo desde la Administración a algunos sectores, aunque de forma muy concreta. Este apoyo se dio, por ejemplo y con buenos resultados, al sector aeroespacial, a través del desarrollo de una serie de programas, de colaboración y del establecimiento de un plan industrial concreto, permitiéndose el saneamiento de la principal empresa del sector en nuestro país, CASA, y la consolidación de un creciente grupo de empresas industriales de distintos niveles tecnológicos integradas en el sector, a diferencia de lo que ha sucedido en otros países europeos con empresas con mayor tradición e incluso mayor prestigio internacional que las nuestras, como han sido Fokker o Dornier.

La llegada del PP al Gobierno no parece haber cambiado en lo sustancial esta filosofía de no intervención ya que, aunque según las manifestaciones realizadas hasta ahora por el actual titular del Ministerio de Industria, se reconoce la necesidad de articular una política industrial acorde con las necesidades de nuestro país, la posibilidad de intervención en determinados sectores, en cualquier caso de forma coyuntural, quedaría circunscrita a realizarse al amparo de programas lanzados por la Unión Europea.

La privatización del patrimonio industrial público

Las circunstancias en las que se desenvuelve la política de privatizaciones del sector público industrial también se desarrollan de forma análoga a las descritas en los apartados anteriores. Los primeros gobiernos de la democracia no se plantean una política clara ni homogénea respecto de las empresas públicas industriales. De hecho, durante este período se producen las nacionalizaciones de determinadas empresas en crisis, agravando la situación global del grupo público. Y de nuevo vuelve a ser la llegada del PSOE la que inicia, de forma decidida, la política de privatizaciones de las empresas públicas. Y de nuevo, en total contradicción con los planteamientos electorales que había defendido hasta su llegada al poder.

La política de privatizaciones del PSOE entronca directamente con las líneas definidas en los dos apartados anteriores, reconversión industrial y no injerencia en los procesos del mercado, siendo además plenamente coherente con ambas.

La estrategia industrial trazada por los primeros gobiernos socialistas no buscaba una racionalización del sector público industrial, ni tan siquiera el necesario saneamiento de lo que había sido conocido hasta entonces como el hospital de empresas, sino que iba mucho más lejos, ya que se consideraba acabar con la faceta empresarial del Estado.

Las razones que se exponían, al menos oficialmente, se centraban en un criterio puramente teórico: el Estado no era considerado como un buen empresario, por lo tanto, era necesario acabar con su participación en las empresas en general, y en las industriales en particular.

El fenómeno que realmente se producía al amparo de esa supuesta justificación era la transferencia de las posibilidades de negocio al capital privado, normalmente de fuera de nuestras fronteras, y en muchos de los casos tras unos costosos procesos de saneamiento económico y de reducción de plantillas, los cuales sí eran costeados con dinero público.

Este criterio se vio respaldado en una auténtica campaña de mentalización de la opinión pública en contra de las empresas públicas y de sus trabajadores. Mientras que en el país se vivía una situación de paro creciente en la mayor parte de los sectores, los trabajadores que conseguían mantener su puesto de trabajo lo hacían a costa de notables sacrificios salariales. Sin embargo, se consideraba oficialmente que los empleados públicos vivían de forma prácticamente improductiva, a costa del dinero de todos los españoles, con seguridad en sus empleos y con buenos convenios colectivos, ya que se suponía que era en estas empresas en las únicas en que los sindicatos de clase tenían una cierta fuerza.

Posiblemente una de las derrotas de las luchas sindicales en contra de los procesos indiscriminados de privatización es no haber sabido contrarrestar de forma efectiva esta campaña de propaganda oficial. Haber centrado la defensa de la empresa pública en los propios empleados públicos ha podido incluso contribuir a las campañas de intoxicación, ya que se podía dar la apariencia de estar defendiendo los privilegios de unos pocos, cuando lo que ha estado, y sigue estando en juego, es el interés de la mayoría del país.

Después de esta primera fase, como decíamos sustentada al menos en apariencia en posiciones puramente teóricas, se pasa en un segundo momento a otro tipo de estrategia respecto del sector público. De cara a cumplir las condiciones de convergencia en el déficit público establecidas para el acceso a la moneda única, se plantea la opción de con-

vertir las participaciones empresariales del Estado en una fuente de dinero en efectivo a corto plazo, lo que encajaba perfectamente con la política de desamortización seguida hasta ese momento.

De nuevo son políticas alejadas de los criterios industriales y de generación de empleo las que prevalecen sobre el sector público, poniendo en la picota al entonces primer grupo industrial del país en aras de una reducción coyuntural del déficit de las cuentas públicas. Se sacrificaba la generación futura de riqueza a través de empresas que, superando todas las objeciones teóricas, estaban funcionando a plena satisfacción, por la primacía del objetivo inmediato de aumento coyuntural de la recaudación en las arcas del Estado.

Sin embargo, y aunque el discurso privatizador se haya mantenido durante todos los gobiernos del PSOE en los mismos términos, lo cierto es que a la larga no se ha llegado hasta las últimas consecuencias en la política de privatizaciones.

De hecho, se realiza una actuación pero de una forma un tanto encubierta en numerosos sectores considerados como estratégicos. Ahí tenemos el caso de empresas como Repsol, Endesa y Telefónica (junto a Argentaria, aunque fuera de las actividades de tipo industrial), que son privatizadas de forma parcial, con el consiguiente ingreso para el Estado, pero en las que éste mantiene el control real debido a la composición accionarial y a través de las cuales el Gobierno influye en los sectores energético y de telecomunicaciones.

Se da también el caso de otras empresas, como Auxini o CASA, menos interesantes a priori para el capital privado en base a su rentabilidad, aunque sí lo fueran por motivos más estratégicos, de hecho Auxini ha sido una de la primeras empresas privatizadas por el actual Gobierno y la segunda estuvo a punto de serlo parcialmente, siguiendo la misma filosofía que las mencionadas en el párrafo anterior de mantener el control público. Éste es un ejemplo de empresas a través de las cuales el Gobierno realiza actuaciones en sus respectivos sectores, bien sea controlando los contratos públicos de las numerosas inversiones que se realizaban en infraestructuras, como en Auxini, bien impulsando la consolidación del sector aeroespacial en nuestro país, mediante su proyección desde CASA a un conjunto de empresas relativamente numeroso, y sobre todo con una comparativamente alta capacidad de adquisición y de generación de tecnología. En esta tarea, todo hay que decirlo, la participación del Ministerio de Defensa también ha sido decisiva.

Con todo, se llega al final del período del Gobierno socialista, con unas empresas públicas que estaban funcionando de forma más que aceptable en su mayoría y además, eran utilizadas como instrumentos de política industrial o, al menos, de incidencia o control

sobre los sectores en los que operaban. En este caso concreto, la llegada del PP al Gobierno de la nación ha supuesto una vuelta de tuerca de dimensiones considerables a la política de privatizaciones.

El criterio seguido en última instancia por el PSOE, al mantener el control de las empresas en sectores estratégicos con una importante dimensión de servicio público, como son los energéticos o las telecomunicaciones, o de realizar ciertas actuaciones directas en sectores concretos, como los antes mencionados, son rechazados de forma radical por el PP, concentrándose toda la estrategia del actual Gobierno, en lo que al sector público industrial se refiere, en su total privatización.

Esta filosofía se enunció en los primeros momentos de vida del nuevo Gobierno y, aunque pareció mitigarse de alguna manera durante la primera mitad del presente año, vuelve en estos momentos a cobrar fuerza a raíz de las declaraciones del ministro de Industria producidas con ocasión de la integración en la Sepi de la empresas que formaban parte de la Agencia Industrial del Estado: el objetivo sigue siendo la liquidación de la totalidad del patrimonio público empresarial y, por supuesto, con él el industrial.

De esta forma el Gobierno persigue varios objetivos:

Va a conseguir exprimir al máximo la capacidad de recaudación coyuntural por la vía de la venta de esas empresas con el único objetivo de reducir el déficit público a corto plazo, sin pensar en lo que esa pérdida de ingresos anuales puede significar a medio o largo plazo.

Va a poner en manos de los grandes grupos financieros nacionales y extranjeros todas las posibilidades de negocio, algunas de ellas desde hace tiempo muy deseadas, cerrando cualquier oportunidad de establecer competencia desde el sector público, incluso en sectores con un gran contenido de servicio público, que se va a ver condicionado por el interés de la rentabilidad económica, cuando éste, en la mayor parte de los casos, no garantiza la prestación de esos servicios de forma equilibrada.

Va a renunciar de forma definitiva a que las instituciones democráticas puedan realizar una cierta intervención sobre los mercados, perdiendo una gran posibilidad para establecer un cierto control democrático en el gobierno de la economía, de forma paralela a lo que ya sucedió antes con la política monetaria.

Quizás uno de los mayores problemas que aparecen de forma específica en este momento es la práctica irreversibilidad del proceso de liquidación del sector público industrial,

ya que si el Gobierno del PP con el apoyo de los partidos nacionalistas, lleva a último extremo esta política va a ser extraordinariamente difícil en el futuro llegar a restablecer un cierto sector público industrial, por lo que entendemos que la reflexión y el debate que habría que realizar en los distintos ámbitos sociales y políticos debería profundizarse al máximo, antes de seguir adelante con la campaña de privatizaciones.

Conclusión

Como conclusión a esta necesariamente breve intervención, conviene hacer una referencia a otro ámbito de la política industrial, también controvertido, pero con una directa incidencia sobre las empresas de nuestro país. Se trata de la llamada política industrial comunitaria.

Si uno de los objetivos básicos de la política industrial debe ser permitir compensar las diferencias que crea la aplicación pura y dura de las leyes del mercado, a través de la asignación eficiente de recursos, ya que esto conduce de forma insoslayable a la concentración de capital en determinadas zonas particularmente bien dotadas, al situarnos en la dimensión europea este objetivo debiera haber adquirido una enorme relevancia. Esto debiera haber sido así en dos frentes diferenciados:

En primer lugar, en el mercado interior, ya que uno de los objetivos funcionales de la Unión Europea es la cohesión entre los países miembros, objetivo que no se va a lograr sólo a través de fondos de compensación, por muy necesarios que éstos sean, sino mediante la distribución de la propia generación de riqueza.

En segundo lugar, de cara a la competencia internacional, ya que para dotar a las industrias de la Unión Europea de posibilidades para competir frente a gigantes como Estados Unidos o Japón, y otros que están apareciendo ya en el panorama internacional, son necesarias medidas de integración y potenciación industrial, que de forma espontánea no se van a producir, salvo que fuera por la canibalización directa, cosa que entraría en contradicción con el requisito declarado de la cohesión.

Pese a ésta, que la entendemos como una imperiosa necesidad, y salvo casos muy puntuales, todavía no se ha avanzado prácticamente nada en la política industrial comunitaria o, por denominarla de una forma más coherente con el actual momento, en la política industrial europea.

Sin embargo, en estos días está en total candelero una cuestión cuya resolución va a depender mucho de que se dé esa necesaria apuesta por una política industrial europea.

Además se produce en un momento en el que podría existir una cierta receptividad por parte de algunos de los gobiernos implicados, en concreto el británico y el francés, hacia la adopción de criterios industriales europeos por encima de intereses de empresas concretas. Se trata del caso de Airbus, el cual, aunque se origine centrado en un consorcio de empresas, puede tener unas repercusiones industriales de gran escala.

Si en este momento no somos capaces de impulsar desde la Unión Europea una política industrial activa que unifique y potencie el sector aeroespacial europeo, incluso más allá de la propia Airbus, podemos quedarnos relegados para siempre a un segundo plano en uno de los sectores industriales en la actualidad más dinámicos y con mayor capacidad de generación de tecnología, ya que está claro que las empresas nacionales europeas no van a tener capacidad de competir con el gigante de la aeronáutica mundial: Boeing, con las catastróficas consecuencias que eso podría acarrear para todos los integrantes de la Unión.

Las necesidades de la industria española deben orientar una política industrial que defina un conjunto de actividades prioritarias, atendiendo a que su expansión tenga efectos externos sobre el territorio cercano y el conjunto de la nación.

Para analizar qué industrias deben ser seleccionadas, la colaboración a escala regional y local entre empresarios, Administración, sindicatos y universidad, a través de un entramado de instituciones públicas, semipúblicas y privadas, permitirá disponer de una información imprescindible para orientar, desarrollar y controlar las actuaciones públicas. Éste es el sentido de estas jornadas y de la propia creación del Centro de Estudios e Investigaciones Sociales de la Industria (Ceisi), de la Fundación 1º de Mayo, por parte de la Federación Minerometalúrgica de CC.OO.

Experiencias de gestión empresarial en un marco de internacionalización

FICOSA

JOSÉ MARÍA PUJOL Y ARTIGAS

Presidente de Ficosa y Sernauto.

AMPER

EUGENIO VELA SATRE

Vicepresidente y consejero delegado de Amper.

FICOSA

Quiero agradecer mi invitación para asistir a este seminario y estoy muy contento de poder estar con vosotros.

A consecuencia sobre todo de que era un mal estudiante, yo no soy ni economista ni abogado, sólo José M^a Pujol. Esto no lo digo como un mérito, ya que más tarde tuve que estudiar para seguir los cauces de la vida, pues tras numerosas broncas convencí a mi padre para que me pusiera a trabajar.

Empecé a trabajar en un taller que fabricaba cables de mando, para el mercado de reposición, del pobre parque automovilístico que había en España. Aquí duré poco más de un año, porque me enfadé con el dueño. Le planteé a mi padre que lo mío no era hacer piezas de recambio. El siguiente paso fue la casa Mercedes de Barcelona. Allí estuve como aprendiz y un día, sujetando el capó para arreglar un coche, el operario al que ayudaba hizo un cruce con el arreglo e instintivamente solté el capó sobre él.

Fue entonces cuando le planteé a mi padre montar un taller con el encargado José María Tarragó, que estuvo en mi primer trabajo y que era el único con el que me llevaba bien. Entonces, mi padre me ayudó y nació el 11 de marzo de 1949 un taller en un barrio de Barcelona, donde estábamos sólo tres personas. Fueron tiempos heroicos. Cuando ahora se habla de creatividad, pues para sobrevivir en aquella época también se hacía creatividad. El negocio fue creciendo en la medida en que España fue produciendo primero el Biscuter, luego el Escort, Barreiros y, sobre todo, cuando se hizo Seat, que fue el trampolín de salida. A través de Seat, se hicieron varios negocios girando todos alrededor de la empresa madre, que se llamaba Pujol y Tarragó. Fuimos creciendo y, si nos detenemos en 1986, nos encontramos con un volumen de ventas de todo el grupo de 6.000 millones de pesetas y unas 625 personas empleadas. Nuestras empresas eran líderes cada año. En 1986, previmos

que la cosa iba a cambiar tras la incorporación de España a la Unión Europea. En España, éramos los líderes pero, si queríamos entrar en el mercado europeo, iba a ser muy duro, porque no nos conocía nadie. Nosotros decimos en casa que hay que prever el futuro porque si no, no existe tal futuro, tomar algunas decisiones y acertar con ellas. Con la apertura del mercado europeo, se pretendía por parte de las empresas europeas que ya se habían implantado aquí, como Citroën o Renault, que España pasase a ser una región de Europa donde estas empresas podían instalar sus fábricas, aunque la empresa madre estuviera en otro país europeo. Y a nosotros no nos conocía nadie.

Por ello, teníamos que acercarnos a estos centros de decisión, que europeizarnos, por lo que se planteó nuestra europeización en la Junta General que hacíamos todos los años en junio y, aunque el 90% de las acciones pertenecían a la familia y sólo el 10% a otros accionistas, teníamos que pasar el examen de las cuentas. La reacción fue dura, porque sólo representaba inversión y no dividendos. Algunos accionistas no lo veían con claridad, ya que no sabían los resultados que íbamos a tener a largo plazo. Yo les comenté que esto era como una guerra que se ganaba o se perdía y los resultados no se verían hasta el año 1992 ó 1993.

La europeización supuso montar unas empresas en Alemania, Francia e Inglaterra. Primero fueron las sociedades y luego los centros técnicos comerciales, con una idea muy clara, que era vender a Europa, pero no como una empresa española sino como europea. Además, los trabajadores eran propios de cada país. Esta inversión fue un derroche de energías humanas tremendo, así como de costes muy elevados, ya que en estos países pensaban que una empresa española no tenía nada que hacer, por lo que darse a conocer fue muy difícil, aparte de competir con empresas europeas mucho más poderosas. El objetivo era que nos entreabrieran las puertas, pero al final lo conseguimos y nos pasaron algún componente de la fabricación de un automóvil. En este proceso de europeización, sufrimos tres sentimientos: primero fue la ignorancia, segundo, demostrar que éramos tan competitivos como los demás, pero sentimos desprecio debido a que en principio sólo nos dieron las migajas, y tercero, cuando conseguimos entrar en la fabricación de algún componente para un coche de futuro. Esto supuso el despegue de Ficosa en Europa. Entonces sentimos odio, porque se nos veía como intrusos.

En el año 1995, vemos que había 30.000 millones de pesetas en ventas y 2.113 personas empleadas, además de nuestra implantación en Europa.

A partir de aquí, y por primera vez sin tomar ninguna decisión, empezamos a prever la globalización, por ejemplo, si nosotros hemos desarrollado determinados componentes del Corsa y éste se iba a fabricar en Brasil, qué mejor que entrar en este mercado y con-

vertirnos allí en los proveedores de los componentes que fabricamos aquí. Pero en principio no nos atrevimos, debido a que todavía nos estábamos recuperando de la europeización, y la empresa se había endeudado mucho. Sin embargo, se planteó otra vez la idea de la globalización y nos embarcamos en ella.

El objetivo era conseguir el eje americano y crear una plataforma. Luego conseguiríamos extendernos hacia Suramérica, Asia y Oceanía. Primero fuimos por Norteamérica y montamos un centro técnico en Detroit. Pensábamos que los sentimientos que tuvimos en Europa, se iban a repetir en América, pero no fue así.

El éxito fue notable y seguimos con un centro en México (Monterrey). No se hizo allí por tener menores costes laborales, sino por semejanza cultural. Aunque tienen fama de no ser buenos trabajadores, pienso que esto es una falacia. A mi entender, no hay malos trabajadores, sino malos directivos. El salto fue hacia Brasil y Argentina. El tercer paso ha sido la India.

Si hablamos sobre el futuro, para mí está en la globalización, vista como una realidad. A mi entender, en España hay que seguir creando un tejido industrial autóctono. Aunque existan inversiones extranjeras, tenemos que crear las propias, porque si no estaremos vendidos.

Tenemos la fortuna de estar en una nueva era y hay que conquistar esta situación. Nuestros retos son dos. Por una parte, las nuevas tecnologías. Centrándome en la industria del automóvil, los coches que se fabricarán en el año 2000 no tienen nada que ver con los que se fabrican hoy, por ejemplo, las cerraduras y las llaves se acabarán y serán sustituidas por un sistema de tarjetas. Por otra parte, la globalización. O lo hacemos o desaparecemos.

Estuve en una reunión con el Ministerio y le presentamos cuatro ideas básicas. La primera es la formación. Para mí, el que cientos de jóvenes que acaban sus estudios se encuentren sin trabajo es desperdiciar un gran potencial. Hay que revalorizar la enseñanza profesional. La segunda es la investigación y el desarrollo. La tercera, la internacionalización, apoyándola desde la Administración, pero no sólo para las grandes empresas, cualquier empresa puede salir al exterior. La cuarta idea es la estructura y soporte para la internacionalización. Tenemos todo tipo de representaciones del Estado español por todo el mundo, pues bien, esto debería servir para que esas personas que nos representan sean verdaderos “guerrilleros”, que defiendan nuestros productos españoles. Nuestros embajadores tienen que ser verdaderos vendedores de nuestro país.

EUGENIO VELA

Vicepresidente y consejero delegado del Grupo Amper.

AMPER

No debemos llevarnos a engaño. Los procesos de internacionalización en las empresas no constituyen un fenómeno propio de compañías aventureras, ni de aquellas que disponen de recursos que puedan arriesgar en complejas operaciones sin un resultado predecible.

La internacionalización es un proceso que, hoy por hoy, resulta ineludible en el marco de las economías más desarrolladas por distintas causas que a continuación explicaré. Resulta difícil encontrar en los últimos años más razones objetivas que contribuyan a guiarnos hacia este camino de la internacionalización, aunque todavía encuentra un obstáculo difícil de franquear: la tradicional barrera cultural en el empresariado español.

Todas las empresas en general, pero más aún las industriales como es el caso de Amper, disponen de numerosos factores que apoyan los procesos de internacionalización. “Éstos son bien conocidos, pero vale la pena recordarlos para contribuir a tenerlos siempre presentes en nuestra labor diaria”:

- La existencia de economías de escala, cuya realidad, tan conocida como vigente, supone una ventaja productiva para toda empresa.
- La experiencia productiva. A medida que la producción va aumentando, el factor experiencia va jugando un mayor papel, con lo que los costes de producción se van haciendo aún más competitivos.

Ambas son características inherentes a toda empresa industrial y los gestores son buenos conocedores de su existencia.

Pero a estas realidades cabe añadir otras que no parten de la propia empresa, aunque sí la empujan hacia el sendero de la internacionalización:

- La madurez de los mercados: existen numerosos sectores en los que los mercados han ido madurando, con lo que las empresas han debido hacerse más competitivas para sobrevivir. Aún esforzándose por una mejora continua de su competitividad tanto en materia de costes como de gestión en general, la demanda para sus productos sigue una pauta de bajo crecimiento, cuando realmente existe tal crecimiento. La ampliación de mercados es siempre una posibilidad que se debe considerar.
- La existencia de ciclos económicos asimétricos: ya es algo universalmente aceptado la existencia de los ciclos económicos. Los expertos no están tan de acuerdo acerca de sus causas, pero no ponen en duda su existencia. Tampoco parece discutible que cada una de las fases de dichos ciclos afectan a los países en cuestión en momentos distintos. Tal vez la excepción corra a cargo de los mercados de capitales, en los que la desregulación y la tecnología permiten que los movimientos de grandes masas de capital se trasladen de un país a otro con una velocidad a veces sorprendente.

Pero este último factor económico no tendría tanto valor en el proceso de internacionalización de una compañía, si no se viera acompañado por unas tendencias en las políticas económicas de los países que la apoyan aún más:

- Los continuos procesos de liberalización. Los países más avanzados tienden a otorgar un mayor peso dentro de sus políticas económicas a la liberalización de los mercados para introducir en los mismos factores de competencia, que contribuyan a contener los procesos inflacionistas. Este proceso se ve a menudo acompañado de privatizaciones de empresas públicas, con lo que se alivia la carga presupuestaria que precisan para su supervivencia y, en todo caso, suponen unos jugosos ingresos para las arcas públicas.
- La globalización de la economía. Desde hace unos años y por razones diversas en cada caso, parece que los países tienden a la creación de mercados regionales que mantienen como únicas fronteras aquellas que delimitan las áreas económicas: UE, Nafta, Asean y Mercosur son los casos más notorios, pero no los únicos que, desde luego, apoyan esta afirmación.
- La desregulación. Existen numerosos sectores en los que asistimos a un continuado proceso de desregulación a nivel mundial. Antes citaba el caso de los mercados de capitales, pero también vale la pena recordar que se produce igualmente con los sectores del transporte, las telecomunicaciones, la energía, etc.

- La rapidez del cambio tecnológico. El acelerado avance de la informática y la existencia de Internet, con todo lo que ello conlleva, favorecen a las empresas tecnológicamente más avanzadas ampliando el contacto con proveedores y clientes, eliminando en algunos casos a los distribuidores de la cadena que liga a empresa y cliente... La tecnología se constituye así como un importante factor de competitividad que no conviene dejar de lado.

Por tanto, se está produciendo en los mercados una disolución de las fronteras geográficas y sectoriales que produce, como consecuencia, que cada vez haya menos diferencias entre vender localmente y exportar a otros países.

A pesar de todos estos elementos favorables, también existe una serie de dificultades para la internacionalización de las empresas industriales:

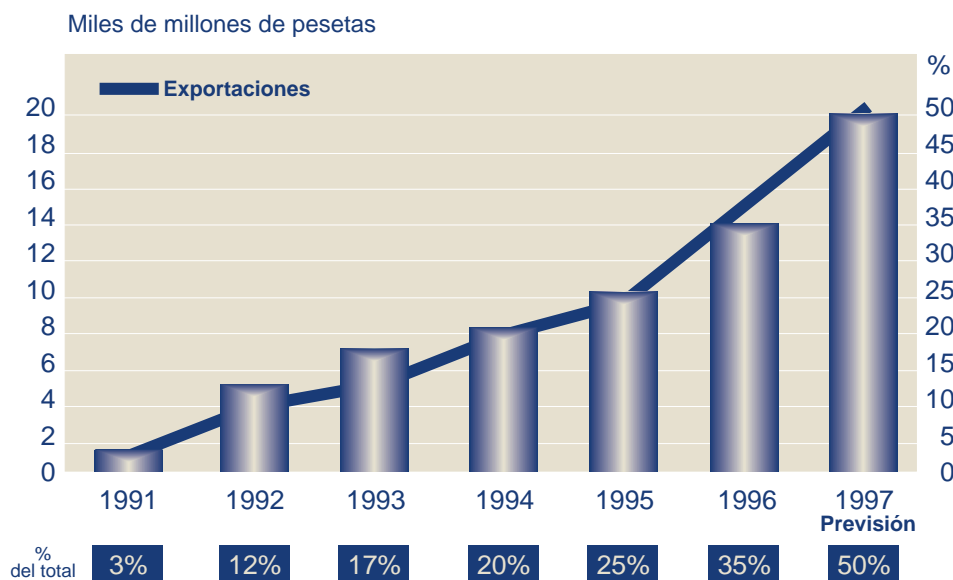
- La falta de imagen de España como país exportador de tecnología.
- La escasez de marcas propias de prestigio a nivel internacional en el mundo industrial, que puedan servir como referente de cara al exterior.
- La carencia de canales comerciales propios, con voluntad de permanencia en el país y en el tiempo.
- La falta de recursos especializados, tanto humanos como gerenciales.

Por ello, y a la hora de internacionalizar la actividad, parece necesario el cumplimiento de una serie de requisitos para hacer más probable el éxito de estas operaciones:

- Disponer de una sólida base doméstica.
- Mantener canales estables de comercialización, con el convencimiento de que la cadena productiva acaba en el cliente, por lo que éstos se hacen indispensables.
- Prestar atención a los componentes de la cadena de valor comercial y postcomercial, ya que, si bien la cadena acaba en el cliente, la relación no finaliza con la venta del producto, uno de cuyos valores añadidos puede ser un adecuado servicio postventa.
- Dedicar los recursos suficientes. Como todo proyecto empresarial, se precisa de una apuesta decidida. La cicatería en los recursos humanos y/o financieros puede, sin duda, dar al traste anticipadamente con la internacionalización de una empresa.
- Adoptar una mentalidad a largo plazo ya que, al fin y al cabo, estamos introduciéndonos por primera vez en un mercado.

El caso Amper

La presencia en los mercados exteriores ha sido y es una de las prioridades estratégicas del grupo desde 1993. Sin duda, se puede afirmar que el esfuerzo exportador de Amper desde entonces ha sido clave en la exitosa trayectoria empresarial. En términos absolutos, en 1993 vendió al exterior por valor de 4.784 millones de pesetas, mientras que en 1996 la cifra ascendió hasta 14.400 millones y nuestra previsión para 1997 es sobrepasar los 18.000 millones de pesetas. Por tanto, este último año se habrán cuadruplicado las ventas en los mercados exteriores en sólo cuatro años. Pero estas cifras, de por sí ya importantes, no explican la dimensión del esfuerzo realizado.

AMPER
INTERNACIONALIZACIÓN DEL GRUPO


Hasta 1993, las exportaciones de Amper se caracterizaban por el protagonismo de un solo producto (telefonía pública), a un único cliente (Telefónica) y a un solo mercado (Latinoamérica). Además, el entorno cambiaba aceleradamente, con un aumento de la competencia, el inicio de la liberalización de las telecomunicaciones, la caída de los monopolios de las operadoras nacionales y la creciente globalización de los mercados.

Ante ello, Amper se planteó una triple estrategia: la orientación de los negocios de producto hacia el mercado global; la focalización de los negocios de servicios y sistemas hacia la diversificación de clientes y mercados, incrementando la capacidad de integración y fortaleciendo los recursos tecnológicos y comerciales, y por último el desarrollo de una política equilibrada de alianzas comerciales con socios internacionales y locales. A esto se añadió el intento de lograr una gran flexibilidad y capacidad de servicio, así como la persecución del liderazgo mundial en algunos productos, todo ello con una estructura liviana, una autonomía de gestión y una coordinación entre las actividades.

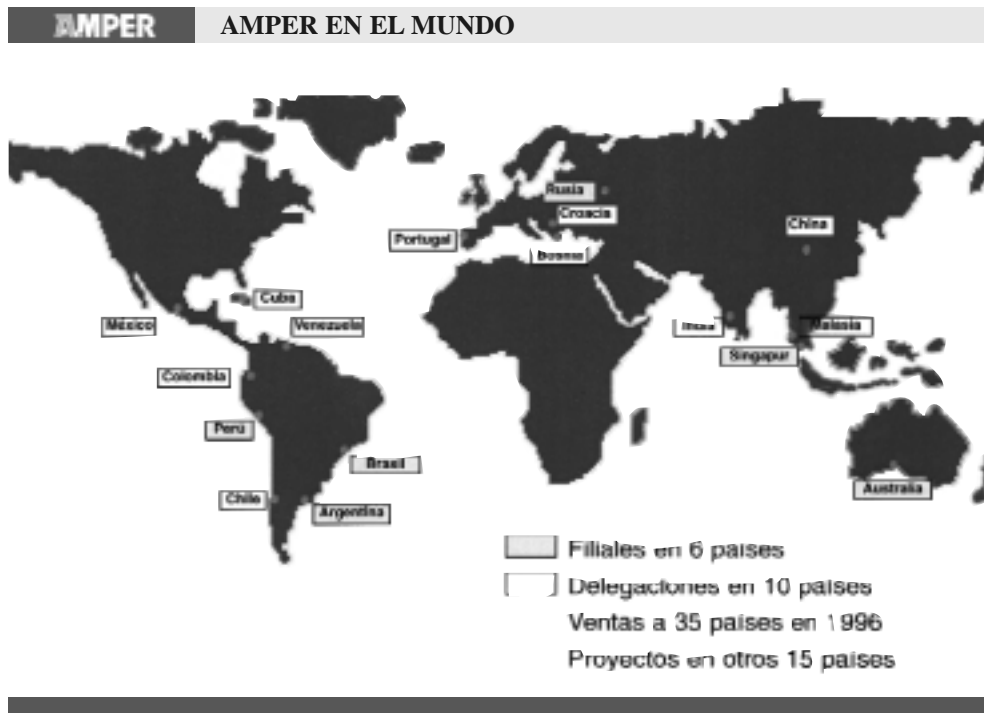
Para ello, se estableció una Dirección Internacional, entre cuyas funciones cabe señalar:

- La promoción comercial y la gestión de la exportación de todos los productos del grupo.
- La detección de oportunidades comerciales en todo el mundo.
- La búsqueda y alianza con socios locales.
- El soporte de logística, producción y asistencia técnica en los países de destino.
- La canalización de sinergias con las redes comerciales de socios tecnológicos y accionistas (Motorola, Thomson, Siemens, Lucent, Telefónica).

El resultado de esta estrategia ha sido evidente:

- Por mercados, mientras en 1993 las exportaciones alcanzaban a Argentina, México, Venezuela y Croacia, en 1997 se vendía desde el Reino Unido a China, desde Ghana a Malasia, desde Perú a Singapur, etc.
- Por clientes, Telefónica ya no es la estrella solitaria, sino que en aquellos países fuera de la influencia de Telefónica, las operadoras nacionales y las segundas operadoras depositan su confianza en Amper.
- Por productos, la telefonía pública ha abierto el camino a la telefonía rural, los sistemas de gestión de red, la instalación de radiobases, los terminales básicos, los teléfonos contestadores digitales, los parquímetros e incluso la obra civil, hasta completar una larga lista de productos y servicios de modo que, en la actualidad, prácticamente la totalidad de los productos y servicios del Grupo Amper se ofrecen en los mercados internacionales.

Además, y de forma progresiva, Amper ha ido ampliando las delegaciones comerciales en el exterior hasta alcanzar las diez actuales, a las que cabe añadir la existencia de filiales en otros seis países.



Como consecuencia de todo ello, la cultura de la internacionalización está presente en Amper no como un hecho extraordinario, sino como una necesidad normal en el mercado global en que se desenvuelve.

De cara al futuro más próximo, hemos establecido una serie de mercados prioritarios para desarrollar a partir de nuestra actividad ya existente en los países de la zona, desde los cuales nos proponemos avanzar extendiendo el área de influencia de Amper por todo el mundo.

Como conclusiones finales, diría que la internacionalización de las empresas es una necesidad ineludible en un mundo globalizado como éste en el que vivimos. Se trata de una tarea fundamentalmente empresarial, que debe ser afrontada con una mentalidad a largo plazo y que exige una cultura empresarial hacia el exterior, con muy serias implicaciones organizativas.

Pero también requiere la complicitad, tanto de las administraciones para conocer anticipadamente las necesidades, desarrollar los productos y poder probarlos y adaptarlos a los mercados, como de las grandes empresas españolas, cuyo factor de arrastre exterior es decisivo.



EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

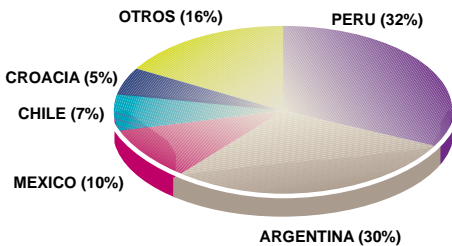
DIRECTRICES BÁSICAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

- Enfoque hacia “Todos los productos a todos los mercados”
- Alianzas con socios locales para áreas geográficas
- Alianzas con socios tecnológicos para productos/mercados
- Gran flexibilidad y capacidad de servicio
- Perseguir el liderazgo mundial en algunos productos
- Estructura liviana, autonomía de gestión, coordinación

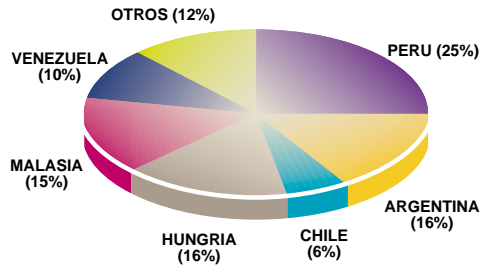


EXPORTACIONES

1995: 10.000 Millones de pesetas



1996: 14.600 Millones de pesetas




AMPER	PRINCIPALES MAGNITUDES 1994-96			Millones de pesetas		
		1994	1995	1996		
	Ventas	36.210	40.049	41.344		
	Beneficios después de impuestos	905	2.715	9.175		
	Cash-Flow	3.679	6.391	17.324		
	Capital social	6.977	6.977	6.977		
	Fondos propios	1.732	4.448	13.562		
	Activos totales	33.683	36.648	40.477		
	Personal (Empleados)	1.981	1.860	1.368		


AMPER	POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO
	<p>■ Amper es el más importante grupo español de equipos de telecomunicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fundada hace 40 años • Centro de referencia en el sector • Vía natural de entrada de las multinacionales en España (AT&T, Motorola, Thomson, Siemens), con los que se mantienen sólidos vínculos.
	<p>■ Amper mantiene relaciones muy estrechas con el Grupo Telefónica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Telefónica es el 1^{er} accionista de Amper desde 1983. • Varias de las empresas del Grupo Amper fueron compradas a Telefónica. • Telefónica es, con mucho, el 1^{er} cliente de Amper. • Amper mantiene sólidas relaciones tecnológicas con Telefónica. • Amper es el mayor suministrador, de capital español, del Grupo Telefónica. • Amper es el líder en la mayoría de los productos que vende al Grupo Telefónica

AMPER	LÍNEAS DE ACTIVIDAD/CUOTA DE MERCADO (I)		
	Línea de actividad	Cuota de mercado	Principales competidores
	■ Amper Datos (90% Amper)		
	Radio en el bucle de abonado	51% (*)	Alcatel (30%), Ericsson (19%)
	Sistemas de gestión de red	90% (*)	Telefónica Sistemas (10%)
	Comunicación de datos	40% (*)	Satelsa (28%), Fujitsu (18%), Sitre (9%)
	Modernización centrales telefónicas	60% (*)	Alcatel (40%)
	Sistemas de energía	50% (*)	Ericsson (40%), Lucent (10%)
	■ Amper Telemática (100% Amper)		
	Terminales telefónicos	35% (*)	Interisa (28%), Alcatel (26%)
	Teléfonos contestadores digitales	60% (*)	Alcatel (18%), Panasonic (14%)
	PABX de pequeña y med. capacidad	15%	AT&T (35%), Alcatel (20%), Siemens (10%)

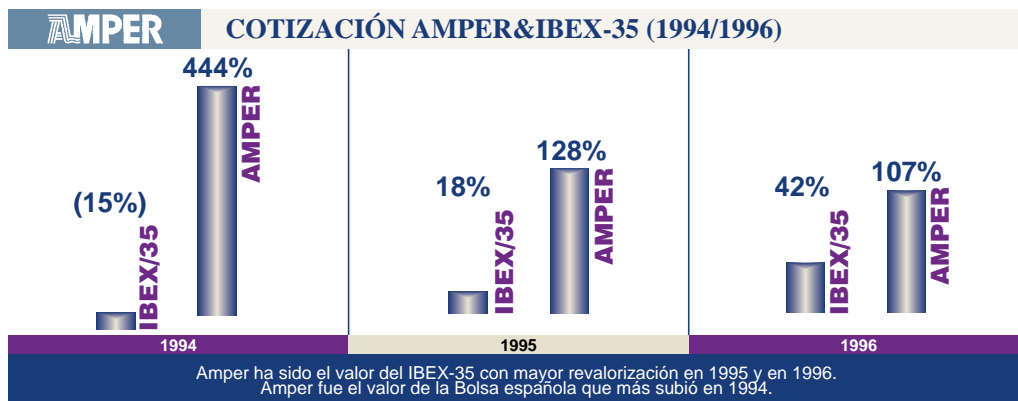
(*) Líder de Mercado

 LÍNEAS DE ACTIVIDAD/CUOTA DE MERCADO (II)		
Línea de actividad	Cuota de mercado	Principales competidores
Amper Servicios (100% Amper) <i>Instalación e ingeniería de sistemas de telecomunicación:</i>		
Planta exterior	5%	Sintel (30%), Abengoa (15%)
Transmisión	20%	Sintel y pequeños competidores
Conmutación	50% (*)	Alcatel (40%)
Radio	25% (*)	Sintel (25%), Euroinsta (25%), CIS (25%)
Amper Programas (51% Amper)		
Radioteléfono de combate	100% (*)	-
Aviónica (Mantenimiento)	85% (*)	Competencia atomizada
Red Básica de Área (comunicaciones militares tácticas)	100% (*)	-

(*) Líder de Mercado

 LÍNEAS DE ACTIVIDAD/CUOTA DE MERCADO (III)		
Línea de actividad	Cuota de mercado	Principales competidores
Amper Ibersegur (100% Amper)		
Parquímetros	60% (*)	Schlumberger (40%)
Sistemas de parking	20%	
Amper Technologies (50% Amper)		
Sistemas de localización	-	
Sistemas de navegación	-	
Siemens Elasa (20% Amper)		
Tel. públicos exteriores (España)	100% (*)	-
Tel. públicos (Mercado exterior)	5-10%	GTP, Landis, Schlumberger, Anritsu
Tel. públicos interiores (España)	40% (*)	Alcatel y otros
Telcel (35% Amper)		
Infraestructura de redes analógicas	100% (*)	-
Infraestructura de redes digitales (GSM)	40%	Ericsson (50%), Siemens (10%)

(*) Líder de Mercado



Experiencias de participación sindical en planes industriales

FASA-RENAULT

MÁXIMO BLANCO

Secretario de Automoción de la Federación Minero-metalúrgica de CC.OO.

CASA

JAVIER RAMOS

Secretario General de la Sección Sindical Inter-centros de CC.OO. CASA

MÁXIMO BLANCO

Secretario de Automoción de la Federación
Minerometalúrgica de CC.OO.

FASA-RENAULT

Introducción

No he querido limitar mi intervención sobre la experiencia de participación sindical en planes industriales en FASA-Renault al desarrollado en fechas recientes, derivado de la reestructuración organizativa impulsada por la casa matriz francesa en Europa y que ha tenido una mayor resonancia pública e internacional, como consecuencia del cierre de la factoría belga de Vilvoorde, sin remitirme al primer Plan Industrial acordado a finales de la década de los 80. Por dos motivos: las características que motivaron la necesidad de acometer ambos planes son distintas, ya que se producen en momentos en que en la industria del automóvil se marcaron dos procesos (una fuerte innovación tecnológica en los 80 y las repercusiones de la globalización/mundialización económica e industrial en los 90), pero al mismo tiempo se ha demostrado que el primer plan ha tenido repercusiones directas en la decisión de la multinacional a la hora de elaborar su actual reestructuración.

Recordar primero que la necesidad de planes industriales puede venir derivada de varios factores: por una situación de crisis, consecuencia de una gestión empresarial deficiente que lleva a la disminución de la actividad y al posible cierre de la empresa, si no se corrigen las estrategias de producción y gestión, lo que suele derivar en efectos exclusivamente laborales (cierre, venta o renovación industrial importante); por una modificación del aparato industrial, como consecuencia de una adecuación tecnológica (robotización, automatización), afectando a la organización del trabajo y creando un sobredimensionamiento de la estructura productiva que afecta a la productividad y competitividad, y por un cambio en la estrategia empresarial de grupo que implica modificaciones importantes en la producción y, por tanto, en la estructura productiva y en la organización del trabajo (flexibilidad).

La estrategia sindical establecida en cualquiera de estos casos ha venido marcada por la exigencia de su negociación, que no debe darse tan sólo sobre los efectos laborales de las medidas que se acometen, que ha sido el criterio utilizado por la parte empresarial, sino sobre la aplicación de esas medidas en tanto en cuanto tienen efectos en términos laborales: organización y condiciones de trabajo, excedentes laborales. Hay que tener en cuenta que los planes de actuación de las empresas contienen medidas de carácter financiero, perspectivas de mercado y líneas de producto, entre otras.... Junto a estas propuestas de actuación, aparecen las consecuencias que de ellas se derivan hacia los trabajadores: ajuste de plantilla, modificación de la organización del trabajo, jornada, formación, movilidad geográfica y funcional, modificación en los turnos, salarios y productividad. Todo ello acompañado del control y la participación sindical en su desarrollo.

Antecedentes de la industria del automóvil. Primer Plan Industrial en FASA-Renault.

En este marco, los planes industriales negociados en FASA se derivan, como decíamos antes, de modificaciones tecnológicas y cambios organizativos e industriales del Grupo, sin afectar a la filial española por crisis coyuntural alguna. De hecho, la empresa se viene manteniendo como líder del mercado nacional durante los 20 últimos años. El primer plan negociado para el período 1989/93 tiene como consecuencia el efecto demoledor de la industria japonesa, a principios de la década de los 80, que obligó al sector del automóvil a una transformación de los procesos productivos, basada en una significativa aceleración de la implantación de nuevas tecnologías (robotización), suponiendo éstas la pieza clave de las estrategias de las multinacionales como elemento de reducción de costes e incremento de la productividad, incorporando una importante reducción del empleo (cada robot sustituye a tres o cuatro personas) que afectó a más de 300.000 puestos de trabajo en la industria.

España no fue ajena a este proceso, que facilitó una fuerte expansión de la productividad acompañada de una significativa reducción del empleo. Apuntar que, a pesar de que a partir de 1977 se vivió un prolongado período de recesión de la demanda interna que se prolongó hasta 1985, en el período 1980/89 la producción creció en una media anual del 7,4%, las matriculaciones en un 2,5% y las exportaciones en un 9,7%, pasando del 44,6% de la producción al 52,4%. Mientras, el empleo de las empresas constructoras de vehículos se veía reducido en casi un 2% anual y un 14% en todo el período. El hecho es que las empresas con un menor parque de robots fueron las que redujeron en mayor medida sus plantillas a través de la amortización de bajas naturales, voluntarias, prejubilaciones y jubilaciones anticipadas (Peugeot, el 52%; Seat, el 25%; FASA, el 17% y Citroën, el 14%).

Es preciso recordar que en esa época, en nuestro país existían dos modelos muy diferenciados de empresas, las instaladas durante el desarrollismo, cuyas características industriales responden a una misma concepción: polivalencia en el producto, atraso tecnológico, muy vinculadas al mercado interior y ausencia de integración en una estrategia precisa a nivel europeo de la casa matriz, y por contraposición a éstas, en 1976 se instaló Ford y en 1983, General Motors, con una concepción y estrategia industrial avanzada. Son fábricas cuya producción va dirigida al mercado europeo, con una tecnología innovadora y un alto grado de especialización productiva (uno o dos modelos fabricados y uno de ellos exclusivo de la filial española).

Desde 1981, año en que la dirección de FASA presentó su primer expediente de regulación de la producción, CC.OO. venía planteando la necesidad de empezar a hablar de planes de futuro, como forma de controlar el proceso de reestructuración unilateral que estaba introduciendo la empresa. El objetivo era adquirir compromisos que evitaran la simple contemplación de medidas coyunturales que afectaban especialmente al empleo, acometiéndose medidas de mantenimiento del empleo que tuvieran en cuenta tanto la reducción de la jornada, como la relación coste/salario y coste/vehículo.

A la hora de elaborar este plan, CC.OO. era consciente de la necesidad de acometer una profunda modificación de la estructura industrial y organizativa de la empresa. Sobre todo, si tenemos en cuenta que las medidas coyunturales aplicadas hasta el momento, tanto en períodos de recesión de demanda como de recuperación y expansión, no resolvían los problemas que tenían como origen un sobredimensionamiento de la mano de obra (30% de los 21.000 trabajadores de FASA en 1987), un exceso de capacidad productiva y un déficit tecnológico importante, lo que ponía en peligro tanto la futura actividad industrial, como el empleo en FASA. Con mayor motivo, si tenemos en cuenta el nivel de competencia introducido con la implantación de Ford y Opel en España, con niveles de producción similares al de FASA, a pesar de tener casi una tercera parte de su plantilla, y con un estructura industrial de síntesis basada en el montaje de vehículos.

A principios de 1989, se firma el acuerdo reflejando el contenido de nuestra propuesta basada en tres ejes fundamentales: un Plan Industrial, un Plan Financiero-Comercial y un Plan Laboral para el período 1989/93, incluyendo como objetivo principal la garantía del empleo durante la vigencia del Plan. En definitiva, una definición del diseño industrial de la empresa del futuro: nivel de inversiones, grado de automatización de las factorías y de ampliación de la estructura de la red comercial. Sumado a la necesidad de aminorar en lo posible los efectos sobre la disminución de la plantilla a través de la reducción de la jornada y adecuación de las condiciones de trabajo (ritmos, movilidad, clasificación profesional, etc.). Todo ello, acompañado de medidas que garantizaban el

control y la participación sindical en la puesta en marcha del contenido del acuerdo a través de comisiones paritarias, en las que se trataba la aplicación de las nuevas tecnologías y su repercusión en el empleo, afectación de las mismas a la clasificación profesional y la formación de los trabajadores, así como a la movilidad geográfica y funcional y los planes de bajas y prejubilaciones.

Repercusiones de la globalización económica en la industria del automóvil

La década de los 90 se caracterizó por el desarrollo de la globalización económica que se impuso como consecuencia del agotamiento del modelo de crecimiento constante, motivado por una demanda creciente en el marco de los países industrializados y la necesidad de encontrar nuevos mercados que sustituyesen a los saturados, dando salida al exceso de producción de bienes de consumo. La respuesta de las multinacionales del automóvil no se hizo esperar, constituyendo esta industria uno de los principales sectores por su grado de globalización.

El resultado de la mundialización ha sido la aparición de una mayor competencia entre grupos multinacionales, plantas de la misma empresa y mercados locales o regionales. Al no poder producir en un país todos los modelos de vehículos que en él se consumen, a partir de un volumen de producción eficiente y sin encarecer el precio, los grupos multinacionales tienden a especializar cada factoría de producción en un vehículo determinado, de tal forma que cada vez en menor medida los mercados nacionales están suministrados por vehículos fabricados en ese país, constituyendo la exportación un elemento fundamental. Al mismo tiempo, el crecimiento de las ventas estimula el traslado de la producción hacia nuevos mercados o regiones (emergentes), en detrimento de los ya saturados (desarrollados). En 1985, el exceso de capacidad mundial se situaba en 5,6 millones de unidades (11%), en 1995 se calculaba en 12 millones de vehículos (19%), lo que equivale a la producción total japonesa de automóviles y camiones en 1991. A finales de 1996, ese exceso se estimaba en 15 millones de unidades sobre una base de ventas de 50 millones/año, lo que supone un exceso del 30%. En el año 2000, se prevé llegar a los 21 millones de unidades (27%).

Este exceso de capacidad y las transformaciones del proceso productivo como elemento de aproximación al de organización japonés (Toyota), que están enmarcados en una creciente aplicación de la informática al diseño y a la producción, así como en una fuerte automatización productiva, favorecen políticas basadas en la descentralización productiva (externalización de parte de la producción hacia empresas de componentes), la pro-

ducción justo a tiempo y la modificación de la organización del trabajo hacia fórmulas de trabajo en equipo. Éstas tienen como objetivo una mayor implicación del trabajador en el proceso productivo, originando un incremento de la inestabilidad e inseguridad laboral, ya que se necesita más capital y más caro. Estos costes repercutirán entre los trabajadores, quienes deberán adaptarse a los nuevos sistemas de producción que genera esa situación, a través de la adaptación a una mayor flexibilidad de la mano de obra. La capacidad de desplazar la producción a cualquier parte del mundo supone trabajar al mayor ritmo, cuando se utiliza la capacidad, y reducir horas cuando no se utiliza, lo que lleva al recurso del trabajo precario, la creación de más turnos y la realización de mayores horas extraordinarias.

La estrategia de la deslocalización

En este marco, se incorpora la estrategia de la deslocalización como elemento de competitividad. Los estados son intimidados por las grandes multinacionales con el objeto de recibir ayudas, para evitar el traslado a otros centros de producción o para establecer una nueva instalación, creándose una competencia entre gobiernos de distintos estados o instituciones públicas de territorios diferentes de un mismo Estado, en pugna por instalar en su espacio la inversión. La multinacional recibe las ayudas públicas, con lo que puede llegar a resultar sumamente económico levantar una planta que abandona a los pocos años, sin que la zona de localización se haya beneficiado lo suficiente como para considerar que se rentabilizaron las ayudas oficiales.

En enero de 1993, la empresa norteamericana fabricante de aspiradores Hoover decide trasladar su planta de fabricación de Dijon (Francia) a los alrededores de Glasgow (Escocia), justificando salarios sociales más bajos y el compromiso de sus trabajadores de ceder importantes ventajas sociales y económicas, con limitación al derecho de huelga, reducción de la representación sindical, ampliación de la semana laboral y aportación de 30.000 millones de pesetas de la caja de pensiones de los trabajadores. En el auto, y en Europa, en 1996 la planta inglesa de Ford (Halewood/Liverpool) decide trasladar un tercio su producción a Alemania y España, justificándose en ventajas organizativas. En 1997, la planta de la italiana Iveco, situada en la ciudad alemana de Ulm, decide trasladar la fabricación de cabinas de camión a Italia, con la consiguiente repercusión en reducción de plantilla. Pero el caso con mayor repercusión pública, política y social ha sido el reciente conflicto creado con el cierre de la factoría belga de Renault en Vilvoorde, decidida por la multinacional francesa en marzo de 1997.

El Grupo Renault facturó 184.100 millones de francos franceses en 1996 (cuatro billones y medio de pesetas), produce 1,8 millones de vehículos, con 138.000 trabajadores en todo el mundo (40.000 en Francia y 14.000 en España) y tienen una penetración del 9,6% en Europa (cuarto grupo del continente). En ese año, tenía 35 centros de fabricación en todo el mundo: 20 fábricas en Francia, tres en España y una en Bélgica, Portugal, Eslovenia y Turquía, mientras que en el resto del mundo está implantada en ocho países más (cuatro suramericanos, tres asiáticos y uno africano).

En 1995, empezó a reducir su actividad en la fábrica de Setúbal (Portugal), que abandonó definitivamente en 1996, a pesar de las importantes subvenciones concedidas por el Gobierno portugués, así como los bajos costes de fabricación aplicados. Sin embargo el mercado portugués no daba salida a su producción. En 1997, decidió cerrar también la planta belga, después de haber realizado inversiones por valor de 25.000 millones de pesetas en el período 1993/95 para modernizar su factoría, construyendo una nueva planta, y constituir una de las fábricas más flexibles y productivas del grupo, ya que habían establecido la jornada diaria de nueve horas, la flexibilidad en la producción con turnos de sábados y festivos y estaban negociando bajas voluntarias. Sin embargo, poseía los costes laborales más altos de las plantas europeas, estableciendo al mismo tiempo un excedente en las factorías francesas de 10.000 empleos hasta el año 2000, con previsión de paliarlo a través del establecimiento de medidas basadas en prejubilaciones y bajas incentivadas. En estas dos decisiones, se demuestran soluciones contradictorias a la hora de acometer las multinacionales sus estrategias, actuando tanto sobre los costes (Bélgica), como sobre la necesidad de un mercado que cubra la producción (Portugal).

Los problemas del grupo Renault se derivan de un excedente de capacidad por un estancamiento del mercado europeo, equivalente a tres millones de vehículos/año, alcanzando en Renault un 10% (200.000 unidades/año). La caída de la demanda en el mercado francés en 1996, que continuó en 1997 y fue de aproximadamente un 20%; el sobrecoste derivado de su política comercial, a la que dedicó el 30% de su facturación en el período 1992/96, y los costes de fabricación de determinadas plantas, de un 20% en Bélgica sobre Francia y un 30% sobre España, así como la dispersión de la producción de un mismo modelo en varias factorías, 85% destinado al mercado europeo, han llevado a resultados económicos negativos en 1996 (135.000 millones de pesetas), tras nueve años seguidos de beneficios.

Todos estos antecedentes se derivan de la nueva estrategia de las multinacionales hacia la deslocalización, resultando muy difícil que las respuestas políticas y sindicales tengan eficacia para evitar medidas de estas características. En primer lugar, porque los estados son incapaces de hacer cumplir sus compromisos de permanencia a las multinacionales

y, posteriormente, porque entre los trabajadores persisten elementos de carácter corporativo e insolidario a la hora de acometer soluciones europeas globales ante las estrategias de las multinacionales.

Conscientes de estas debilidades, en el caso de Renault, tanto el Comité Europeo como (La Federación Europea de Metalúrgicos, (FEM) establecieron una estrategia de movilización europea que tuvo como objetivo la necesidad de abrir un proceso de negociación que incorporara los resultados de la reestructuración productiva del grupo en Europa, basando los ejes fundamentales de la alternativa en la introducción de la semana laboral de cuatro días, 32 horas, y la reducción de las cargas salariales en los distintos centros de trabajo europeos, la cotización a la Seguridad Social prevista en la legislación francesa y belga para determinados casos, pero que en España no se contemplan, así como cuestionando la política de concentración de la producción.

El conflicto del cierre de Renault en Vilvoorde ha profundizado en dos realidades: la necesidad de hacer cumplir la legislación europea (directiva sobre CEU y despidos colectivos), así como las recomendaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) dirigidas hacia las empresas multinacionales, sin olvidar la toma de conciencia de los sindicatos a la hora de impulsar la Europa social. La eficacia jurídica de los Principios Directores establecidos por la OCDE es escasa, no siendo normas aplicables ni exigibles por los tribunales nacionales. Otra cosa sucede con las directivas comunitarias, que obligan a la información hacia los representantes de los trabajadores, en particular la Directiva que da funcionalidad a los Comités de Empresa Europeos (94/45/CE del Consejo de 22/9/94), así como con las directivas sobre aproximación de legislaciones de los estados que se refieren a los despidos colectivos de 1975 y 1992.

La actitud de Renault ha provocado el primer conflicto laboral y social de ámbito europeo en un proceso plagado de contradicciones entre países y trabajadores. Lo sucedido nos permite vislumbrar la necesidad de que los procesos de reestructuración industrial, que tienen un componente laboral/social y otro industrial, deben ser tratados a través del diálogo social y en un marco político común, que exigen además el reforzamiento del papel negociador del sindicalismo europeo y sus federaciones sectoriales. Además, poniendo de manifiesto la necesaria profundización en reglas políticas y de cohesión social para la construcción europea y que el movimiento sindical viene reivindicando desde hace tiempo. En definitiva, se requiere la articulación de medidas políticas y sociales más intensas en el marco europeo, para afrontar los procesos de reestructuración industrial, si no se quiere que la actuación unilateral de las multinacionales implique una cadena continua de conflictos sociales y políticos.

Dependencias de la industria del automóvil española. Segundo Plan Industrial en FASA

Pero este proceso ya se vivió en nuestro país en los años 1993/94, nefastos para la industria de la automoción, como consecuencia de la recesión económica, de la aplicación de las nuevas tecnologías y de las posibilidades que abrían los países de Europa Central y del Este, recién convertidos a la economía de mercado. El hecho es que en 1993, las multinacionales habían perdido mucho dinero y las soluciones aplicadas se basaban en la puesta en práctica de desinversiones acompañadas de la deslocalización. En particular, adaptaron estas medidas las multinacionales del automóvil: Suzuki en febrero de ese año; Seat/Volkswagen, en marzo; Ebro Kubota y SKF en Madrid, en fechas posteriores; Valeo de Murcia, además de planes de viabilidad en Nissan e importantes pérdidas de empleo producidas en Mercedes e Iveco/Pegaso. Similar camino fue seguido por multinacionales de otros sectores: Gillette, General Eléctric (Medical Systems), de Madrid, así como las supresiones de inversión previstas por Sanyo y Sharp para montar nuevas fábricas en Catalunya.

Todo ello derivado de la situación del sector en nuestro país, donde la exclusiva presencia de empresas multinacionales, con sus centros básicos de decisión fuera del mismo, supone un factor de debilidad en la medida en que las decisiones que se adoptan son más difíciles de influir desde el ámbito nacional. La dependencia de las multinacionales en la industria de la automoción se pone de relieve cuando vemos que, si bien se está en condiciones de producir más de dos millones de vehículos, en España la investigación y desarrollo, tanto del proceso productivo como del producto, se realiza prácticamente fuera de nuestras fronteras. Y este empleo generado fuera del país es mucho más cualificado porque se trata del diseño de modelos, ingeniería del proceso productivo, investigación sobre nuevos materiales, etc., es decir, el llamado know how (savoir faire), con un alto contenido del valor añadido.

Las ventajas que hasta ahora ha ofrecido el paisaje español para la instalación o mantenimiento de centros productivos dependen, en gran parte, de las decisiones que se tomen en ese ajedrez europeo. La dificultad de incidir sobre estas decisiones es un problema nada menospreciado a la hora de diseñar políticas industriales que afiancen las tendencias de crecimiento de los últimos años. El futuro del sector del automóvil en nuestro país dependerá también del papel que puedan desempeñar las filiales dentro del grupo, de la política económica del Gobierno en el contexto comunitario, de la actitud de la patronal y de las posiciones del movimiento sindical frente a qué temas abordar en el desarrollo del sector.

En este sentido, los sindicatos venimos reivindicando desde hace tiempo una política industrial para el sector, que facilite el avance de los constructores instalados en nuestro país en su integración en el seno de sus casas matrices en todo lo que se refiere al proceso productivo, que abarca desde la I+D hasta el desarrollo de nuevas tecnologías de proceso y producto con capacidades tecnológicas propias, en cooperación con las propias compañías y los organismos públicos. Las multinacionales afincadas en nuestro territorio no pueden ser un colchón de seguridad para sus sedes centrales, expuestas a los vaivenes y reajustes de las propias multinacionales.

En este contexto, la nueva estrategia organizativa establecida por Renault, basada en la simplificación del aparato industrial (reorganización productiva) a través de la concentración de las actividades de base, con la reducción en las 12 fábricas de turismos en Europa en 1995 a ocho en el año 2000), afecta directamente a la filial española que pasará de fabricar cuatro modelos en 1996 a dos a partir de 1998, compensando la disminución de la producción con la fabricación de parte del modelo belga (60.000 vehículos de sus 160.000, el resto se destina a Francia) y un único modelo exclusivo de Renault para las factorías españolas.

FASA se vio afectada por la crisis de Renault, pero había adoptado medidas (Plan '93) que evitaron la repercusión directa sobre el empleo o sobre la viabilidad de las factorías existentes. En 1991, cerró una factoría de montaje y se redujeron 6.000 empleos entre 1989 y 1993. Por lo que desde CC.OO. exigimos la necesidad de negociar un Plan Industrial que acometa las repercusiones de la estrategia de la multinacional en la filial española. En este sentido, la FM/CC.OO. manifestó ante la FEM y los sindicatos belgas de Renault que estábamos dispuestos a defender los objetivos establecidos en los órganos de representación europea hasta sus últimas consecuencias, compartiendo los sacrificios previstos en el proyecto industrial definido por la FEM y el Comité Europeo de Renault. Pero sin olvidar que las medidas previstas por la dirección del grupo ya se estaban poniendo en marcha en nuestro país, con el traslado fabricación de un modelo, acuerdos en determinadas plantas francesas para acometer la nueva situación, etc. Está en juego, además de la adopción de medidas organizativas en la producción, nuestra voluntad de apostar por que FASA continúe manteniendo y mejorando si es posible su estructura industrial, tanto dentro del grupo como en nuestro país. Sin embargo, la posición de la empresa se basaba en acometer exclusivamente las reformas laborales que comportarían el incremento de producción (tercer turno, movilidad, etc.). Todo ello inmerso en un lucha entre las distintas plantas europeas, tanto para disminuir sus costes como para atraerse la producción.

Una vez que la negociación en el seno de la fábrica belga, no sin problemas, sustituyó a la estrategia sindical desarrollada en el marco europeo, y tras dilatar la negociación del

Plan Industrial durante varios meses en espera de una solución negociada en Bélgica, en junio de 1997 se llegó al acuerdo para la adecuación del aparato industrial de FASA-Renault con efecto desde 1997 hasta el 31 de diciembre del 2000. Este acuerdo incorpora, en los términos establecidos por el Plan '93, compromisos industriales, financieros, comerciales y sociales y tiene como principal objetivo el incremento de la capacidad productiva de las factorías españolas y la eliminación de los actuales excedentes de las mismas (2.000 empleos de los 12.000):

- Un plan financiero que supone un montante de 160.000 millones de pesetas en inversiones en el período 1996/2000, destinado a inversiones industriales, es decir, a la modernización del tejido productivo, a la industrialización de nuevos vehículos y órganos y a la conservación y puesta a nivel técnico del conjunto de las factorías.
- Un plan industrial para superar la participación en el grupo mediante el incremento de las previsiones de fabricación, de 750 vehículos/día a los 900 a través de la implantación del tercer turno en la factoría de Palencia (22% de participación en el Grupo). Aumento de la capacidad de Motores en Valladolid, de las 2.200 unidades/día hasta las 3.000, para lo que se requiere una nueva organización de los turnos (27% participación) y aumento de la capacidad de Sevilla en mecánica y montaje hasta un 30%, pasando de las 2.300 unidades/día hasta las 3.100 (32% participación).
- Un plan laboral, que incorpora la reducción de una jornada laboral a partir de 1998, condiciones para el turno especial de noche de Palencia y unidades afectadas en Valladolid, por las que se agotarán los cauces de voluntariedad. Además, la previsión de no aplicar durante 1997/98 el ERE autorizado en 1996 para dos años. Para el aprovechamiento de las instalaciones de la factoría de Motores (Valladolid), se establecen la realización de 144 horas semanales durante seis días a la semana para unos 300 trabajadores. Al mismo tiempo, se introduce un plan de formación que prevé unas inversiones por valor de 14.500 millones de pesetas y 4.400.000 horas. Un plan de empleo y rejuvenecimiento de la plantilla a través de bajas incentivadas de forma temporal o definitiva y la aplicación del trabajo a tiempo parcial. Un plan de acción especial de bajas por invalidez permanente y el desarrollo de una política de contrataciones cuantificadas en dos ingresos por cada tres bajas definitivas. Posibilita la contratación de jóvenes con contratos de formación. Incluye un plan de ergonomía, de información y comunicación y la búsqueda de un tratamiento para los económatos de Fasa.
- Se establece una cláusula de garantía de empleo condicionado al cumplimiento de las premisas diseñadas en el plan (12.611 trabajadores en 1996) y una Comisión de

Seguimiento constituida por el Comité Intercentros, para vigilar y resolver cuantas interpretaciones se susciten durante su marcha. A diferencia del plan anterior, en éste se condiciona el compromiso de garantía de empleo, entre otros motivos, porque el desarrollo de la globalización tiende a modificar de forma casi permanente (medio/largo plazo) las estrategias de las multinacionales.

Conclusiones

Aunque parezca arriesgado decirlo, la concepción tradicional de “dumping social”, donde el efecto del coste de la mano de obra es fundamental, las meras ayudas económicas institucionales para la implantación de las multinacionales e incluso la flexibilidad laboral como un fin en sí mismo, a veces no son elementos determinantes a la hora del establecimiento de las estrategias por parte de las multinacionales, aunque no dejan de ser factores recurrentes.

En los últimos años, prevalece en el sector la necesidad de cubrir las exigencias de los consumidores de un mayor nivel de prestaciones en los vehículos, para lo que se requiere más capital y más caro. Por ello, se impone un modelo basado en aspectos como la concentración empresarial, para afrontar los altos niveles de inversión. Al mismo tiempo, la creciente competencia exterior en los mercados nacionales ha impulsado a que elementos como la calidad de los productos y su diferenciación sean los ejes del nuevo modelo de producción, lo que exige un incremento de la flexibilidad del proceso productivo, así como el desarrollo de la organización del trabajo flexible. Asimismo, un acusado desarrollo de la descentralización productiva (externalización), de la producción justo a tiempo y la automatización. Todo ello acompañado del apoyo institucional que facilite un tejido industrial de proveedores adecuado y próximo a la fábrica, con bajos costes laborales y de escaso contenido tecnológico.

Como se ha mencionado anteriormente, el criterio empresarial pasa por atender prioritariamente a mercados en pleno desarrollo de la demanda, siempre que se constate su evolución en el tiempo, para lo que se establece como respuesta la conquista de mercados exteriores de tres forma diferentes: a través del incremento de la producción, y por tanto de inversiones en nuevos países (emergentes o desarrollados), a través de las deslocalizaciones para no incrementar la producción, y por tanto el excedente como grupo, o aumentando las exportaciones a través del incremento de la producción en sus sedes actuales. Pero el nivel de excedente de capacidad que se arrastra en el sector pone en peligro su supervivencia si se adoptan políticas de incremento de producción y no se buscan mercados alternativos para derivar este exceso, por lo que la deslocalización puede ser

un elemento que las multinacionales utilicen de forma permanente. Los sindicatos, en lugar de felicitarnos cuando se abre una nueva fábrica en Europa o se incrementa la producción en otra ya existente, tememos que se produzca algún cierre que lo compense.

Desde el punto de vista sindical, se requiere crear un conciencia entre los trabajadores de ser meros instrumentos dependientes de estrategias globales, en un marco internacional, abandonando actitudes corporativas y nacionalistas. Ante una cada vez mayor internacionalización de la economía, el objetivo debe ser una superior internacionalización de la respuesta sindical, que evite el fomento de la cultura egoísta plasmada en el individualismo, a través de la búsqueda del enfrentamiento constante de los trabajadores entre sí, lo que favorece las desigualdades cada vez mayores entre ciudadanos y países. La mundialización comporta riesgos desde la perspectiva sindical, pero es una realidad que también puede comportar oportunidades, debiendo aprovecharlas para restringir los abusos de la mundialización. Todo ello nos obliga a una reflexión acerca de nuestro papel y la organización necesaria para aplicarlo. En este sentido, es necesario aprovechar la ventaja de la utilización de los Comités de Empresa Europeos (CEU), profundizando en sus contenidos, a través de la incorporación de reivindicaciones y respuestas comunes sobre materias que son factibles de homogeneización en el ámbito de toda la multinacional (planes de futuro, mantenimiento y mejora del empleo, reducción de la jornada, flexibilidad horaria, organización del trabajo, salud laboral, igualdad de oportunidades y formación). La FEM ha diseñado una campaña para incorporar los siguientes elementos a la reivindicación de los sindicatos y trabajadores del sector: reducción de la jornada laboral, con especial atención a la disminución de las horas extraordinarias; incorporación de la productividad como factor determinante del empleo y la flexibilidad como elemento de competitividad. El conflicto del cierre de Renault en Vilvoorde ha abierto expectativas en estas realidades, que debemos aprovechar como experiencia de funcionamiento en el futuro.

La inexistencia de reglamentaciones internacionales puede producir una carrera competitiva entre las empresas de tal magnitud, que puede afectar al modelo de desarrollo y organización política y social actual, y del que los sindicatos hemos formado parte hasta la fecha. Las organizaciones políticas, económicas, comerciales y financieras internacionales (ONU, FMI, BM, OMC, etc.) deben imponer criterios de solidaridad y desarrollo industrial y social, que impulsen la coordinación de políticas tendentes a favorecer las inversiones productivas y la creación de empleo, la regulación y estabilización de los mercados financieros, la homogeneización de políticas fiscales para impedir el desmantelamiento de los sistemas de Seguridad Social, suavizar los ciclos económicos y garantizar un crecimiento económico sostenible, así como la promoción de un comercio justo entre naciones y el respeto a las normas laborales y medioambientales. En lo que se re-

fiere al papel de las instituciones europeas, éstas deben profundizar tanto en la eficacia jurídica de las normas sociales establecidas, como en la necesidad de un mayor desarrollo de una legislación que aproxime a la cohesión social.

Desde el marco nacional, la posible apuesta del Gobierno por apoyar las pretensiones de la patronal de una competencia basada en la flexibilización de la mano de obra y el abaratamiento de los costes de producción, con el fin de atraer la inversión a nuestro país, en vez de impulsar un mayor grado de formación y cualificación profesional y técnica, tiene el inconveniente de que siempre estará limitada por la aparición de nuevos competidores con peores condiciones de trabajo. Tampoco desde el Gobierno se puede seguir enterrando recursos económicos en una carrera infernal de ajustes laborales, donde los perjudicados son los trabajadores y los ciudadanos. Sin control de la Administración, sin participación de los sindicatos en los acuerdos y concesiones de ayudas a las multinacionales, para exigir contrapartidas industriales, tecnológicas, de fomento de tejido industrial, de nacionalización del producto, que aseguren el volumen de empleo, el dinero público puede convertirse en un agujero sin fondo. La política del Gobierno debe incidir en la mejora de infraestructuras industriales del país, la adecuación de la fiscalidad a la situación comunitaria y la definición de un modelo de empresa comunitaria que, en el marco de una normativa sobre sociedades anónimas europeas, marque los límites de la actuación de la empresa en el ámbito de la Comunidad.

JAVIER RAMOS

Secretario General de la Sección Sindical
Intercentros de CC.OO. CASA

CONSTRUCCIONES AERONAÚTICAS, S.A.

Ayer presentaba Ramón a CASA como “la Joya de la Corona”, la cual a mi parecer está cada vez más devaluada y, sobre todo en función a las medidas que se van a tomar en el sector aeroespacial en Europa, puede dejar de serlo de la noche a la mañana.

Los planes industriales para este sector, si entendemos por ello lo que clásicamente se entiende como ha sido hecho, por ejemplo, en la empresa del automóvil, no han sido así para CASA, al ser más específicos.

En los últimos años CASA ha crecido, incluso en empleo, pero no suficientemente, ya que existen grandes diferencias con los demás países europeos, y ya no digamos con los del Norte de América.

Las grandes debilidades de CASA vienen determinadas por las propias del sector. A veces se han puesto ejemplos paradigmáticos desde el punto de vista europeo, por ejemplo, el sector aerospacial francés, que es líder, no tanto porque tenga grandes empresas aeroespaciales, sino porque además detrás tiene un sector muy consolidado en bienes de equipo y de componentes de sistemas de motores. Esto no ocurre ni siquiera en Alemania, con menos importancia en Inglaterra y por supuesto, en España.

El mayor problema que ha tenido CASA en nuestro país ha sido la inexistencia de empresas auxiliares a la empresa matriz. En la Negociación Colectiva, hemos tratado de ir incorporando aquellos aspectos, desde el punto de vista de política industrial, que los sindicatos veíamos que eran déficits importantes para nuestra empresa, pero sobre todo de trasladarlo a los problemas de este sector.

Hemos editado un plan de futuro para señalar cuáles son los déficits del sector aeroespacial:

Es necesario potenciar un tejido industrial de solvencia en todo el entramado que tiene que ver con la construcción de aeronaves, es decir, el valor añadido de una aeronave es justo para lo que no está preparada CASA y hay que traerlo de fuera , como son los sistemas, los motores...

Hace diez años, hicimos una apuesta importante en este sentido, que desde el punto de vista sindical nos llevó muchos debates, donde ya planteamos estos problemas, como era el dotarse de una industria auxiliar si queríamos de verdad jugar un papel en el contexto europeo.

Esto hizo que se hiciera una segregación de CASA y se crearán empresas con socios tecnológicos como es ITP (se creó con los activos de CASA), Bazán , Sener , Rolls Royce (multinacional inglesa que aportaba el conocimiento). Esto supone una de las pocas experiencias que se han hecho para el inicio del desarrollo de un sector industrial auxiliar. Por el momento, la Administración central parece no darle mucha importancia al desarrollo de este sector. Las administraciones autonómicas, con alguna excepción, han hecho algo, pero hay que seguir avanzando ya que es insuficiente.

En los aspectos de carácter interno, una de las exigencias, en la medida en que se ha podido, ha sido participar en todos los proyectos de colaboración de carácter internacional. Las empresas de este sector o se enganchan al mercado internacional o desaparecen.

Los proyectos europeos como Airbus o el Caza de combate europeo, la experiencia ha demostrado que las colaboraciones además de aportar trabajo, también son un banco de tecnología donde uno aprende a hacer bien las cosas. Cuando nuestro país se incorporó a la fabricación del Airbus, como miembro del Consorcio con un 4%, se actuó con tibieza. La Administración española consideró que no estábamos preparados para acometer un mayor porcentaje. Pero realmente los retornos industriales están por debajo de ese porcentaje. Esto pone de manifiesto que no hay un tejido industrial respecto a CASA, ya que ésta monta los estabilizadores Airbus, pero una gran parte de los componentes tienen que comprarlos fuera.

El equilibrio que CASA ha mantenido entre la actividad civil y la militar ha sido la clave para que en los baches “se haya podido sobrevivir”. Cuando la actividad civil bajó, la militar (transporte ligero y medio) se mantuvo y esto hizo que se pudiera mantener la producción.

Desde la Administración, ha habido reticencias para apostar con recursos por el desarrollo de productos propios en el sector, para que sea capaz de ser un constructor que dise-

ñe y venta aviones en un determinado nivel. Seguramente no podremos competir con Boeing, pero hay segmentos en el sector aeroespacial en los que sí estamos en condiciones de penetrar. Las ventajas que tiene este sector es que no hay grandes multinacionales que dejan “nichos” en el mercado porque no le son de interés. El planteamiento de la Administración ha sido también de tibieza. Aquí hay que aportar recursos, ingentes cantidades de dinero para investigación. Otro aspecto que hemos planteado con poca fortuna ha sido potenciar el mantenimiento de aeronaves y de modernización, tanto de aviones civiles como militares.

Otro tema de bastante importancia es que, aunque hay una estructura global adecuada en cuanto al equilibrio entre la carga de trabajo y la capacidad productiva, sin embargo hay un desequilibrio entre los centros del sur y los del centro, donde hay una sobrecarga de trabajo que no es fácil de corregir. Esto produce que en el centro peninsular se concentre el trabajo de mayor tecnología y en los centros del sur se tengan serios problemas de continuidad.

Otro de los problemas es qué va a pasar con el sector aeroespacial en Europa y cuál va a ser la posición de los sindicatos ante lo que se avecina. La fusión entre Boeing y McDonnell-Douglas hace peligrar el mercado europeo, por lo que aquí debe apostarse por algo parecido. En caso contrario, desaparecerá el sector aeroespacial europeo. Por ejemplo, los pedidos del Pentágono triplican a los del conjunto de los Ejércitos europeos.

Para finalizar, resta plantear que tendríamos que hacer una empresa europea aeroespacial. Lo que está en discusión es cómo se va a hacer esta integración. Lo que en estos momentos se está haciendo es que en cada país se regula el tema a nivel nacional, poniendo las cosas en su sitio, organizando sus activos y poniendo en buena situación a sus empresas, para luego proceder a una integración plena. Hay varias posiciones al respecto, por ejemplo, Alemania va por un lado, los franceses apuestan por otro y el Gobierno español parece que está esperando “a ver qué pasa” y en función de lo que determinen, así actuará. La posición del sindicato ha estado en bastante concordancia con lo que defiende la empresa, o sea, aceptar esa concentración empresarial por necesidades de supervivencia. La fórmula en que CASA debería integrarse sería la que no implicara una segregación de activos. Ahora mismo, la actividad de Airbus en CASA supone aproximadamente un 25-28% de la facturación total, pero en cuanto al empleo está en torno al 35%. La tecnología de Airbus es en CASA donde está más desarrollada y mantiene un liderazgo europeo importante, como es en la fabricación de la fibra de carbono.

Mesa redonda:

**Perspectivas de
desarrollo de una política
industrial en España**

PAU GUARDANS

Director General de Industria del Miner

RAMÓN GÓRRIZ

Secretario de Política Industrial de la Federación
Minerometalúrgica de CC.OO.

Debate

En primer lugar, agradeceremos la oportunidad que me dais para estar con vosotros. Yo quisiera haceros algunas reflexiones sobre política industrial, sobre todo acerca de si tiene algún sentido que a finales del siglo XX hablemos sobre este tema. Tiene un sentido distinto al que ha tenido en la historia. Por ello, vamos a analizar lo que ha supuesto la política industrial en el pasado y lo que supone hoy. Durante mucho tiempo, hace varias décadas, se entendió que existía una verdadera política industrial en este país, cuando el Estado determinaba que ciertos sectores eran estratégicos y, por ello, se debían proteger mediante aranceles, protecciones específicas o apoyo directo en los presupuestos. Otras veces, la verdadera política industrial consistía en que el Estado desarrollaba determinadas actividades económicas que la iniciativa privada no asumía como propias, considerando que tenían que existir. Las desarrollaba sobre todo en sectores como la siderurgia o la construcción naval.

Más adelante, a finales de los años 70, la política industrial verdadera era aquella que realizaba los ajustes necesarios en los sectores llamados estratégicos, para que pudieran competir y subsistir en el futuro, con enormes repercusiones humanas, el coste económico. Por ejemplo, vale recordar el caso de Sagunto, que casi sería paradigmático en esa época.

El recuerdo de estos ajustes tan dolorosos desde el punto de vista social, de convivencia y de política económica, fue lo que hizo pensar que España no podía ser un país industrial y que no estaba suficientemente desarrollado tecnológicamente para tener una industria sólida, con los costes suficientemente bajos (salvo salariales y materias primas), como para tener una industria con garantías de éxito. Por ello, lo que aquí había que hacer era apostar por el mundo financiero, el de servicios, y ése era nuestro modelo de desarrollo, lo que algunos llamaron “los felices años 80”.

Para resumir esa época se podría decir aquella “triste afirmación” que apuntaba que la mejor política industrial era aquella que no existía, no sé si esa frase se pronunció algu-

na vez, su teórico autor la niega, pero se hubiera o no pronunciado, en cualquier caso sí era un buen exponente de lo que se pensaba en aquellos años. La política industrial se entendía como sinónimo de aranceles, de protección, de subvención, de empresa pública deficitaria y de ajuste. En aquel contexto, negar la política industrial era en la práctica ahorrar dinero y no aplicarlo en estructuras productivas que no eran eficientes.

¿Por qué hoy se habla otra vez de política industrial? Se habla de ella en un contexto muy distinto. La política industrial, a mi entender, a finales de los 90 será la relación que exista entre el conjunto de instrumentos que tenga un Gobierno, sobre todo en el área económica, para hacer que un país desarrolle sus capacidades industriales. Hoy España, en conjunto, está orgullosa de que exista un tejido industrial. Es muy frecuente que conceptos como la competitividad, la innovación, la internacionalización o la eficiencia sean elementos que queden absolutamente planteados encima de la mesa.

Nuestra economía es muy abierta, probablemente más que muchas otras de Europa como la alemana, inglesa o francesa, muy similar en cuanto a los indicadores de apertura, de internacionalización de la economía, a lo que sería la economía italiana. Nos planteamos dentro de unos meses, renunciar a un objetivo esencial para nuestra competitividad, como es la utilización del tipo de cambio con el ingreso de España en la Unión Económica y Monetaria. Esta globalización también hace pensar que puedan producirse fenómenos de una enorme rapidez, con un ritmo vertiginoso en los mercados de capitales y los movimientos de las empresas. Esto hace pensar que no vamos a tener mucha capacidad de influir. Yo no participo de esa idea, porque tenemos una gran capacidad para influir en el destino de nuestra industria. Por tanto, los dos elementos fundamentales que comprenderían la política industrial a finales del siglo XX, en una economía globalizada, superan con mucho la atribución concreta de un Ministerio y, por tanto, de la política industrial que pueda hacer el Ministerio de Industria. Tiene que haber un compromiso entero de un Gobierno en pro de la industria de un país y si no, no existirá una verdadera política industrial. Estos dos elementos serán la mejora y creación de un entorno que favorezca el desarrollo de las empresas por un lado, lo que de un modo un tanto petulante se ha llamado la macroeconomía, y el desarrollo de cada una de las empresas que configuran el tejido industrial, por otro. Para el primer elemento, se trataría de tener “un paisaje de indicadores” lo más parecido posible a los países de nuestro entorno: bajada de los tipos de interés, bajo nivel de inflación, sistemas fiscales parecidos, una regulación de los mercados laborales similares, lo más homogéneos posibles.

El segundo elemento esencial sería todo aquel conjunto de aspectos que afectan directamente a las empresas. Aquí es donde nos queda mucho por hacer, es lo que petulante se ha llamado “la flexibilidad microeconómica”: Dentro de este punto, se podrían

definir dos aspectos. El primer aspecto es que pierde sentido el papel del Estado como accionista en la economía, lo que sí tendría sentido es que favoreciera y potenciara decididamente la aparición de competencia en todos los sectores antes regulados. Por otro, para que exista verdadera competencia tiene que haber un regulador, un juez, por ello no se puede ser parte para serlo de forma creíble, por ejemplo, siendo propietario de una compañía eléctrica, de telecomunicaciones, del sistema bancario o financiero. Todo esto da mucho sentido a la política de privatizaciones y de modernización del sector público que estamos desarrollando y creemos que es la que verdaderamente justifica el desarrollo industrial en estos sectores. No debemos confundir que el Estado tome la decisión consciente de pasar de ser propietario a ser regulador, con un abandono, es una modificación de su papel, otro rol a jugar en estos sectores. En los sectores que anteriormente he mencionado, se ve claramente por la propia experiencia que son procesos que han producido desarrollos empresariales e industriales muy importantes, por ejemplo, en el de telecomunicaciones, el proceso de privatizaciones y la liberalización han dado grupos empresariales enormemente activos y una pujanza industrial muy fuerte.

El segundo aspecto sería aquellos elementos que configuran la capacidad de competir de cada una de las empresas. No se podrá competir sólo por costes. La base sólida que deberá configurar nuestro tejido industrial serán aquellos factores de competitividad como la innovación, el diseño, la calidad o la tecnología, que permitirán competir en un futuro. Sobre estos factores sí tenemos una gran capacidad de influencia.

Quisiera concluir insistiendo en que el concepto de política industrial está absolutamente vigente, del que tenemos que sentirnos muy orgullosos y apostar firmemente por la industria, pero adaptándonos a los tiempos y con un contenido en el concepto distinto al que se tenía en otras décadas. Hay que convertir en verdaderos protagonistas del éxito de nuestro desarrollo económico a las empresas, al tejido productivo, a la iniciativa privada y enfocar hacia allí nuestros esfuerzos, para así alcanzar el éxito, para la creación de empleo y la mejora de la estabilidad de nuestro país.

RAMÓN GÓRRIZ

Secretario de Política Industrial de la Federación
Minerometalúrgica de CC.OO.

Primero quisiera comentar dos cuestiones. Quiero agradecer en nombre del sindicato y del Ceisi, la labor que ha desempeñado Pau Guardans para que estas jornadas se hayan podido realizar. Ha sido parte importante a la hora de que el Ministerio de Industria apoyase la celebración de estas jornadas y por eso se lo quería agradecer públicamente.

Otra cuestión es que no estamos aquí para arreglar cada una de las empresas, pero sí se puede preguntar sobre los casos concretos de los que estáis aquí presentes e involucrados en situaciones de negociaciones de política industrial, donde Pau Guardans es uno de nuestros interlocutores. Dentro del límite en que se puede dar una respuesta, vuestra intervención no debe cortaros, pero tampoco pasaros, ya que si no, esto se convertiría en respuestas a una sola empresa y aquí estamos también para ir más allá.

Voy a intentar ser breve en mi intervención. Sobre la definición de política industrial, para nosotros sería el desarrollo y la coordinación de actividades gubernamentales que sirvan para incrementar la competitividad de la economía y de la industria. En este sentido, puede haber puntos comunes con algunas definiciones que el ponente defendía, pero también hay aspectos que nos diferencian. Creo que es una clave el papel del Gobierno a la hora de desarrollar esa política industrial. Para nosotros, los objetivos que ha trazado Industria parten de considerar innecesaria una intervención o modificación de los grandes parámetros que marcan la política de la Unión Europea. Y estos objetivos son adelgazar el sector público industrial y ayudar a completar un proceso de liberalización rápido. Sobre todo, consiste en “poder hacer los deberes”, ampliando los criterios de convergencia. Es decir, lo importante es sacar la nota y en este sentido se puede perder la especificidad de nuestro país.

Ayer estábamos discutiendo de términos como desindustrialización, del tamaño de nuestras empresas, la carrera por entrar en el marco de la Unión Europea... Nosotros apostamos por esta entrada, pero sobre la base de una cohesión de igualdad a la hora de establecer la generación de industria como creadora de empleo y riqueza.

Nosotros criticamos que en el Ministerio de Industria, con el rango que tiene, desaparezcan funciones y las pymes pasen al Ministerio de Economía y Hacienda.

Decía en su exposición Pau Guardans que la política industrial debe hacerse desde el conjunto del Gobierno, pero nosotros nos tememos que con esta limitación del Ministerio de Industria, se apueste más por potenciar cuestiones de tipo financiero, para cumplir el objetivo del déficit en los criterios de convergencia. Va a ver una posición más preponderante desde el Ministerio de Economía y Hacienda que desde Industria. Al final, lo que subyace es que sólo pueden ser beneficiadas las pymes de desgravaciones fiscales, pero no hay un desarrollo de las pymes, una internacionalización, unas políticas activas de industria, sino sólo desde parámetros de la Unión Europea. Sólo hay políticas horizontales.

Otras cuestiones en las que no estamos de acuerdo son, no tanto por discusión, sino por el carácter ideológico que se le dé al tema de la eliminación o adelgazamiento, modernización o racionalización del sector público. Para nosotros, el tema de las privatizaciones no es cuestión de principio, si no de cómo y para qué asegurar un tejido industrial. Las últimas medidas tomadas por el Gobierno, en el Decreto en donde se integran las empresas de la Agencia industrial del Estado en la Sepi, en su mayoría con pérdidas, nos pareció una operación contable donde se saca las pérdidas del presupuesto y se reduce el déficit. Además, se plantean objetivos industriales, sino que lo que prima es el afán privatizador y sacar dinero sin preocuparnos de lo que va pasar de aquí al año 2001, si en las empresas no se pasa de los números rojos a los negros.

Nos preocupa también la externalización de los fondos, es decir, la deuda de 1,25 billones de pesetas en planes de jubilación. Es como un traspaso de dinero del sector público al privado.

Otra cuestión que hemos hecho llegar a los responsables del Ministerio por parte de CC.OO. es la opacidad, la falta de transparencia o política de hechos consumados. No ha habido una información a los sindicatos, nos hemos enterado cuando el Decreto estaba ya aprobado. Esperamos que en los próximos días tengamos una reunión en donde se puedan aclarar estas cuestiones, pero sobre todo porque queremos participar como sindicato en el Consejo de Administración de las empresas de la Sepi, en comisiones de seguimiento que nos permitan discutir sobre política industrial.

Nos preocupa cómo desde el Estado se mantiene la igualdad o la equidad, la cohesión territorial y se genera la industria, por eso vamos a entrar en discusión para asegurar cómo se mantiene ese tejido industrial y proyectos para el mañana.

CC.OO. renunció en su momento a que la deuda histórica del Instituto Nacional de Industria, que la Sepi asumió en 1995, y que actualmente se sitúa en unos 400.000 millones de pesetas, se le hubiera dado el mismo tratamiento que el que se puso en práctica en la reestructuración de las empresas públicas financieras, es decir, que en el Instituto de Crédito Oficial (ICO), el Estado asumiera los créditos dudosos e incobrables de los bancos que constituyeron Argentaria. Esto no ha ocurrido en el caso de las empresas públicas. Esta diferenciación de trato se agrava aún más, si se recuerda que gran parte de la deuda se originó ante el objetivo político que se le encomendó al INI de actuar como hospital de empresas privadas en crisis durante la segunda mitad de los años 70 y principios de los 80.

Sería bueno que la banca asumiera un papel en lo industrial y hubiera una invitación desde el Gobierno para que apoyase proyectos industriales que hoy no se dan.

En cuanto al proceso de liberalización, se ha puesto el ejemplo de las telecomunicaciones y de la energía eléctrica, donde se pasa al sector privado, pero hay que asegurar el servicio público, como antes. Por ejemplo, si Telefónica va a dar el mismo servicio público o lo mejora y en el caso de la energía eléctrica no tanto en la producción, sino en la regulación del consumo de esa energía.

Me alegra coincidir en una cuestión y es que para que este país tenga una industria competitiva, que tenga mercado, no puede competir en costes, sino en tecnología, calidad, en diseño, cualificación profesional de los trabajadores. Tiene que haber una intervención del Estado en este sentido, porque si no los empresarios de este país, hoy por hoy, no lo asumen. Lo que está debajo del cierre de una empresa no es la cualificación o el trabajo de la plantilla, sino los costes, cómo la multinacional consigue más beneficios al país para quedarse allí.

Bueno acabo aquí mi exposición para poder comenzar con el debate.

DEBATE

1ª Intervención: Quisiera que el Director General me explicase en qué casos entiendo que la propiedad debe ser pública, pero antes quiero ir más allá. Yo soy de León, del sindicato Minerometalúrgico, voy a hablar del tema minero. El sector minero está subvencionado, seguramente hasta su desaparición y dudo que en estos momentos pueda competir con los precios del carbón internacional. ¿Cree que una empresa en la que el Estado aporta el 60-70%, que al cabo de unos años necesita otra vez esa aportación porque el empresario sólo aporta el 10-15%, debe ser una empresa privada? Si todos nos hemos puesto de acuerdo, el Ministerio y los sindicatos, en que esas empresas no deben cerrar, tienen posibilidad de viabilidad y hay que sanearlas, cómo se explica que no se le dé una solución a ese tema. Para entendernos, cuando una empresa tiene una productividad buena y los resultados son malos, muchas veces lo que se pretende es “ordeñar” al Estado. ¿No sería mejor que el Estado se hiciera cargo, ya que seguramente le costaría menos, y además se pretende que los sindicatos se hagan cómplices de esta situación? Para mí éste es un caso en que la propiedad tiene que ser pública para que garantice la estabilidad social.

Responde Pau Guardans: La reflexión sobre la minería en España daría para hablar en un debate. En lo que hace referencia al papel del Estado, creo que tiene que hacer pocas cosas y hacerlas bien. En cambio, sí tendrá un gran papel en temas como la educación, la defensa, la sanidad, las pensiones..., pero no tiene sentido que esté haciendo pastas de papel, transporte marítimo, debe restringir al máximo su papel en lo que se refiere a su producción, favorecer que exista una competencia buena para los ciudadanos. No estoy de acuerdo con lo que antes ha comentado Ramón sobre que muchos servicios públicos se prestan mejor desde una empresa pública que desde una privada. Por ejemplo, cómo funcionaba el teléfono en este país y cómo funciona tras la competencia. Sobre el tema de la minería del carbón, debo decir que cuando el Ministerio toma la decisión de hacer algunas reformas, nos encontramos en una situación bastante peculiar: el Ministerio le tenía que decir a cada una de las minas qué tenía que producir, a quién se lo tenía que vender y además a los consumidores. En este caso, a las centrales eléctricas, qué tenía que comprar, esto daba lugar a operaciones no “estrictamente lícitas”. Además, se produjo una situación insólita en el entorno comunitario, siendo España un país con una industria de carbón no competitivo tanto por su coste de extracción, como por sus propiedades caloríferas y, habiendo invertido una cantidad ingente de recursos en esta industria, era el único país donde la producción había subido, la única variable que había bajado era el empleo, que era lo que justificaba la inversión de los fondos públicos. Esta situación era insostenible, planteamos un modelo de liberalización,

garantizando unos determinados consumos para el conjunto del sector y dejando que las distintas empresas compitieran entre sí para satisfacer esa demanda. También se ha desarrollado un plan ambicioso y novedoso de desarrollo alternativo de las zonas mineras. Las empresas en concreto que usted menciona son todavía más peculiares, porque tienen buenos resultados empresariales, con magníficos dividendos y beneficios y que además cada año crecen y compran otras empresas, haciendo cada vez mayor su capacidad de influir, en lugar de adaptarse y cumplir cada vez mejor los criterios de eficiencia. Nuestro papel es muy claro. Hemos hecho un esquema general de desarrollo, pactado con los sindicatos, un esquema general de consumo, más o menos condensado con las compañías eléctricas. A partir de ahí, lo que hay que hacer es cumplirlo. El problema de la minería del carbón hay que tomarlo con todo el interés y sensibilidad para solucionarlo de la mejor manera posible, sobre todo no instrumentalizando ni manipulando a los trabajadores de determinadas empresas, haciéndoles creer que existe una relación directa entre ayudas y percepción de sus retribuciones, para así poder pasar la presión a la Administración aprobando así planteamientos que no son aceptables.

2ª intervención: Quisiera plantear dos cuestiones. La primera se refiere a los Tratados de convergencia nominal que se están llevando a cabo en Maastrich, sobre la contención del gasto para controlar el déficit. Se veía estos días que la inversión en política industrial con ayudas públicas estaba por debajo del nivel medio europeo. El apoyo en I+D es también inferior a otros países. Es evidente, por ejemplo, que lo que se invierte en investigación en la Universidad está por debajo de la media europea y de la OCDE. Debido a los ajustes que se están llevando a cabo para cumplir los criterios de convergencia, se están originando estos retrasos. El sistema de contratación precaria que existe hoy en día, no creo que mejore con la regulación que se le ha dado, aunque si bien es necesario flexibilizar el mercado de trabajo, a pesar de que están de acuerdo la Administración y los sindicatos, se ha intentado hacer de la mejor manera posible. Es cierto que una empresa, debido a los costes laborales que debe mantener, no invierte en contratación, pero esta situación no debe ser mantenida indefinidamente. Si en una empresa sobran trabajadores, pues habrá que regular esa situación, pero lo que no se puede hacer es contratar a una persona por seis meses y luego echarla y contratar a otra eventualmente. Eso vale sólo transitoriamente, ya que si hay un puesto de trabajo, debe mantenerse. Se cree que tener empresas de contratación temporal es maravilloso, pero pienso que en un entorno de liberalización hay intermediarios para conseguir trabajo, éticamente me parece “delictivo”.

3ª intervención: Se habla del Estado como gestor, para mí no gestiona nada. Se habla también de que es regulador, que hace de “juez de parte” en un mercado globalizado,

pero pienso que un Estado no sólo está para regular, sino también para defender los intereses del país, no sólo los comunitarios. Hay que mantener una cierta capacidad para intervenir en favor de la industria, aunque esté limitada por los acuerdos internacionales, ya que si se regulan sólo por los dictámenes de la OCDE o de la Unión Europea, si en algún momento “se rompe la baraja”, España se quedará descolgada. A mi entender las políticas horizontales que se están llevando a cabo no son la solución, a lo mejor sí para otros, pero a nosotros nos falta mucho por hacer. Por ejemplo, está el caso de los astilleros, en concreto el de Astano, donde se ha sacrificado su futuro eliminando la construcción naval y se ha quedado para hacer unas actividades como son las reparaciones. El futuro incierto por un tratamiento discriminatorio con respecto a otros competidores.

Para mí, el Ministerio tiene que poner todo el peso del que disponga para conseguir un nivel de ayudas para que los gestores puedan llevarlo adelante. Creo que en el caso de los astilleros, el tema de las privatizaciones no sirve para sacarlo adelante.

4ª intervención: Cuando habla de la mejora del entorno, no ha hablado en su exposición de las políticas presupuestarias de inversiones, como es el tema de las infraestructuras relacionado con el transporte de los usos y los productos. ¿Dónde están esas mejoras del entorno?

Responde Pau Guardans: Se ha mencionado aquí un tema del que yo no participo, referente a que como estamos en el escenario de Maastrich y de la restricción de los presupuestos, las ayudas a las empresas son más bajas. Éstas han sido más bajas incluso cuando el déficit en España era de 2 dígitos. No tiene nada que ver con el esfuerzo de reducción del gasto que se esté haciendo para cumplir criterios de convergencia económica. Parte de la utilización del gasto público que existe en España no ha dado prioridad de la misma manera a las ayudas a las empresas como lo han hecho países como Alemania, donde del 100% del gasto ha utilizado un determinado porcentaje para ayudar a determinadas empresas como Pymes, mientras que en España se ha dado prioridad a otras. Hay que converger las ayudas de todos los países de la Unión Europea. Estamos planteando que exista un reglamento para que se fijen determinados indicadores, en términos relativos y no absolutos, por los cuales todos los países estemos en términos comparables en ayudas. Como España es un país más pobre, tiene necesidades que cubrir en sus presupuestos más acuciantes de las que tiene Alemania. Lo lógico es que esta convergencia se encaminara hacia los países que menos podemos. En cuanto al esfuerzo en I+D, desde que nosotros tenemos alguna capacidad de influir en los presupuestos, éste ha subido, habrá subido insuficientemente, pero ha subido. En cuanto a la precariedad

del trabajo, estoy de acuerdo en que el mercado de trabajo en estos momentos es absolutamente insatisfactorio, tanto desde el punto de vista de los trabajadores como de los empresarios y desde el conjunto de la sociedad. Ahí es donde empieza el trabajo de cada uno para diagnosticar las soluciones. En nuestro caso, hemos llevado a cabo una reforma laboral que se pactó con empresarios y trabajadores, que todos pensamos que es un primer paso y que las cosas no se pueden quedar aquí, que tendrán que avanzar. Lo que sí se puede sacar de positivo es que se ha creado un diálogo para que entre todos podamos seguir buscando soluciones y no sentarnos a pactar cada 8 años como se estaba haciendo, sino para que permanentemente se hable sobre el mercado de trabajo.

Se ha hablado de nuestra capacidad para regular. Es verdad que España es un mercado abierto dentro de un escenario internacional muy activo, y está sujeto a normas internacionales, pero sí tenemos una enorme capacidad de regular en el mercado laboral, financiero, en el funcionamiento del sistema eléctrico, las telecomunicaciones... Se produce una gran confusión cuando se habla de que el que regula es partícipe en ese mercado, por ejemplo, Endesa, donde se plantea el conflicto de intereses porque el Estado es regulador y propietario a la vez.

Sobre el tema de la construcción naval, la situación tiene distintas características donde existe titularidad pública o privada, no tiene que ver necesariamente con la cualificación de los gestores. España ha tenido un problema muy complicado, para gestionar nuevas ayudas de un sector que había estado recibiendo antes numerosas ayudas, que exporta un 99% de lo que produce, que esa empresa recibiera 330.000 millones de pesetas de ayuda pública era muy difícil, ya que mucha gente se sentía perjudicada. Yo creo que se negoció bien, aunque hay que seguir avanzando, con el objetivo de que a finales de 1998 no necesite más ayudas. Habrá que mejorar muchos aspectos de gestión tanto comercial como en el camino de las relaciones laborales, ya que a mi entender, si no se consigue el objetivo antes mencionado, será porque hemos dejado pendiente la aplicación del marco de las relaciones laborales hasta sus últimas consecuencias. Va a tener un peso significativo, ojalá me equivoque y para esas fechas estemos "con los deberes hechos".

En cuanto a Astano, tiene problemas para competir y se ha visto que esa competencia viene del sureste asiático y no del norte de Inglaterra como se pensaba. Tenemos la doble obligación de tratar de ganar los concursos internacionales. Además creo que la mejor manera de conseguirlo probablemente no es haciendo huelga en el astillero, siendo totalmente escrupuloso con los derechos constitucionales, nada más lejos de la interpretación de mis palabras. Lo que hay que buscar es la viabilidad de los astilleros y convertirla en un elemento de la campaña electoral.

En cuanto al tema de las privatizaciones de los astilleros, se han hecho numerosos esfuerzos de parte del Ministerio para este sector. El caso de los astilleros públicos, por el momento no está planteado privatizarlo.

Sobre el tema de las infraestructuras, éste es un elemento esencial para la competitividad. Probablemente ése ha sido uno de los precios que hemos tenido que pagar en los presupuestos de este año, para que nos pudiéramos ajustar a los criterios del gasto. Participo de la idea de que los presupuestos en infraestructuras tienen que crecer. Todo parece indicar que va a ser así en un futuro y que es un elemento esencial de la competitividad, tanto para las empresas que están implicadas haciendo esas infraestructuras, como para las que tienen que utilizarlas.

5ª intervención: Quiero agradecer en primer lugar que ustedes estén tomando decisiones políticas en cuanto a las privatizaciones de la empresa pública de una forma abierta, diciéndolo con claridad, aunque no comparta esa idea. La corriente privatizadora a la que han llegado por puro convencimiento, donde parece que coinciden académicos y políticos, a veces a uno le hace dudar si no estará equivocado en sus convicciones, parece que lo que interesa es “demoler lo público industrial”. Cuando en países como Alemania, Bélgica, Francia, aunque existen privatizaciones, aún mantienen una estructura considerable de empresas públicas y no parece que piensen en privatizarlas.

Aquí se ha hablado de que no hay desindustrialización en España. Si se comparan cifras de hace 20 años, en términos generales, tal vez se pueda definir que no existe tal desindustrialización, pero sí se ha visto en determinadas comarcas, que son las que marcan la caída de la industria. Comarcas como Ferrol, que lleva 300 años en un mercado “cautiva” del Estado, cuando le fue útil, hizo “uso y abuso”, y cuando ya no interesa porque llega la corriente liberalizadora, se la deja de lado. Tendrían que haberse tomado medidas preventivas para que no ocurriera lo que está sucediendo en estos momentos.

La última cuestión que quiero plantear es la siguiente: a la llegada del PP al poder se anuncia el plan industrial que pensábamos serviría para aumentar la competitividad de las empresas en el futuro, sin embargo, se acomete por ejemplo con la empresa Bazán que proveía al Ejército del armamento necesario, sin ver ningún resultado.

Responde Pau Guardans: En contestación a su afirmación literal de “demoler lo público industrial”, si se entiende que demoler se refiere a lo público lo entiendo,

pero si se entiende por demoler a la industria, no estoy de acuerdo. Estamos utilizando las privatizaciones de las empresas públicas para reforzar los proyectos industriales.

Se ha hablado también de un concepto de desindustrialización. Es verdad que cuando uno mira las tasas de participación de la industria en el PIB de hace algunos años, como la tasa no ha cambiado, pensamos que no nos hemos desindustrializado, pero pienso que sí, en dos sentidos: uno lógico, porque se pasan a los servicios muchas actividades que antes estaban en la industria, y un elemento cualitativo que es la pérdida del efecto sede de muchas industrias que estaban en España.

Sobre el tema de la reindustrialización, yo creo que sí se están haciendo cosas en Ferrol, por ejemplo, en las cuencas mineras, pero no como se hacía antes, donde se entendía que había que apostar más sobre lo que ya había, como en el caso de Ferrol, si se es bueno en construcción naval pues insistir en el monocultivo de esa zona. Yo creo que esto es un enfoque equivocado y segundo, si una empresa tenía dificultades pues se crean otras para ocupar a los excedentes de trabajadores (por ejemplo, el caso de Santa Bárbara). Esto lleva al Estado a poner toda su fe en proyectos de viabilidad cuestionables. Probablemente, la reindustrialización deba pasar a nuestro entender por crear las condiciones en una zona con la mayor intensidad posible y permitidas por la Unión Europea en cuanto a subvenciones, créditos blandos, para que esa zona sea la más fácil para desarrollarla.

Sobre el tema de Bazán, esta empresa estaba hace aproximadamente un año y medio en una situación calamitosa, no sólo desde el punto de vista de su estructura, sino también de su cartera de pedidos. A mi entender desde el punto de vista de carga de trabajo se ha hecho mucho aunque no lo suficiente. Hay que tener en cuenta que se ha hecho en una situación difícil, en el mismo año en que hay que ajustar el déficit público. Bazán tiene cosas que debe seguir haciendo, al principio había una previsión de cierto catastrofismo con la situación de la cartera de pedidos y hoy la situación no es ésta, por eso nosotros nos hemos olvidado del plan de empresa y hemos reflexionado para cuestionarnos qué queremos que Bazán sea de verdad, en España, exportando por ejemplo en Chile y otros mercados y comparar otros astilleros para ver las posibilidades de esta empresa y ver si es bueno o no que tenga una fábrica de turbinas o tenga tres fábricas, o es mejor que tenga submarinos o para que potencie las transformaciones. Pero esta reflexión no queremos concluir con urgencia. Si al final es preciso hacer un ajuste laboral, se le plantea a los sindicatos con absoluta transparencia .

6ª intervención: Voy a hacer una pregunta concreta sobre el tema de Santa Bárbara, que fabrica armamento sobre todo para el Ejército de Tierra. En términos generales,

estoy de acuerdo con la exposición que ha hecho relativa a que muchos ajustes en las empresas se hacen para que sean más competitivas, para crear un proyecto de viabilidad, pero sin embargo cuando uno baja a la realidad de la empresa y "se patea el día a día", la cosa cambia. Por ejemplo, en el caso de Santa Bárbara se hacen unos acuerdos en enero de este año, dirigidos a crear una rentabilidad de la empresa encaminada hacia el año 2000. La Administración ayuda a esta empresa poniendo un dinero, una mejor gestión, y dotándola de carga de trabajo. El problema aquí, es que las necesidades del Ejército en armamento se están dirigiendo en partidas importantes fuera de la empresa tradicional hacia la privada, con un ánimo de llevar a Santa Bárbara a la ruina y entrar en pérdidas, no ser competitivos. Yo creía que el espíritu de este acuerdo era potenciar a esta empresa y llegar a ser rentable. Por ejemplo, hoy hay una demanda por parte del Ejército de carros de combate y a la hora del concurso se presentan empresas privadas para hacerlo, cosa que no veo mal, en lo que no estoy de acuerdo en que por parte del Ministerio se haya optado por dejar fuera de ese proyecto a Santa Bárbara.

Responde Pau Guardans: Cuando nosotros nos encontramos el sector público dentro de la Agencia Industrial del Estado, había por un lado empresas que perdían mucho dinero, por ejemplo Santa Bárbara, y otras que no eran tal empresas y servían de Fondo de Pensiones de reestructuraciones pasadas que no estaban pagadas, como todos los excedentes laborales de Altos Hornos del Mediterráneo. El Gobierno anterior pactó las reestructuraciones laborales en la siderurgia, pero no las pagó. En Bazán, las pérdidas vienen de varios sitios. Tiene pérdidas de su propio negocio ordinario, no puede justificar los gastos para los ingresos que tiene, además le caen cada año en su cuenta de resultados una parte importante para compromisos de prejubilados, sobre los que por muy bien que lo hicieran los gestores, no tienen ninguna capacidad de influencia. El objetivo que hay detrás de la incorporación de la Agencia industrial del Estado dentro de las Sepi es poder pagar todo eso con el dinero de las privatizaciones. No se trata de pagar con ese fondo de las privatizaciones las pérdidas ordinarias de Bazán, ya que el objetivo es que no tengan pérdidas.

En el caso de Santa Bárbara, nosotros no hemos descartado del proceso de privatización en principio a ninguna empresa, si es rentable, si el proceso empresarial se refuerza estará dentro de ese proceso que durará en principio hasta el final de la legislatura. Si hemos decidido que la industria del carbón no entrará en este proceso por su propia complejidad, eso no quiere decir que nos vaya a "entrar un furor" por privatizarlo todo. Con esta empresa existe una diferencia sustancial en comparación con otras que proveen al Ejército. Por ejemplo, en el caso de Bazán, el cliente está "contentísimo" con los productos que recibe, sin embargo no es así con Santa Bárbara, pero nada más lejos que culpar a

los trabajadores. Sí hay un caso donde los gestores han hecho verdaderas calamidades, es en esta empresa, por ejemplo, esta empresa tiene un centro de I+D en Paracuellos del Jarama. En este centro no había “puesto los pies” su presidente en 15 años. Esta empresa fabricaba por ejemplo un fusil que no funcionaba y que además era peligroso para quien lo utilizaba, aparte de que su coste era 200 veces superior al del mercado internacional. Por ello, el Ejército optó por comprarlos en otro sitio, ya que lo que quería era encontrar un fusil que funcionase y al menor coste posible. El interés para que esta empresa salga adelante es compartido por ambas partes. El proyecto de futuro es dotarla de la capacidad suficiente para que en algunos productos desarrolle su capacidad competitiva. Por eso se le ha dado la oportunidad a Santa Bárbara, para que pueda participar en el proyecto Leopard, dándole la oportunidad, pero sin complejos, aunque participen empresas privadas para apoyar a esta empresa en las producciones que no pueda llevar a cabo.

Responde el 6º interviniente por alusiones : No estoy de acuerdo con muchas cosas de las que ha hablado, además de demostrar un absoluto desconocimiento de la situación en Santa Bárbara en algunos de los aspectos, pero esto daría para un sólo debate.

7ª intervención: Yo me voy a referir al sector aeroespacial, de tecnología punta, más en concreto al espacial. Nace de una decisión política de conocer y posteriormente ocupar el espacio, por lo tanto, el Gobierno está ligado a los presupuestos de los Estados. Cuando España entró como socio fundador en la Agencia aeroespacial, en su momento nuestra tecnología no estaba preparada para afrontar los retos que nos hubiera correspondido en torno al PIB que entonces estaba en el 6%, y creo que hoy está en el 8%. La inversión que se ha hecho se ha utilizado en un 80% para desarrollar una empresa auxiliar con profesionales altamente cualificados, y la transferencia de tecnología por sectores. Esperamos que en el futuro, en las próximas conferencias interministeriales sea sensible a una mayor aportación, porque redundaría en creación de tecnología, en empresas emergentes, y por otro lado si se va a crear un Plan Nacional sobre el Espacio, que todavía no existe, para así crear una partida en los presupuestos, para crear tecnología.

8ª intervención: Usted ha definido la política industrial como la relación de instrumentos para desarrollar capacidades industriales. Yo lo interpreto como la capacidad del Gobierno de potenciar los sectores industriales. Yo quisiera conocer qué estrategias tie-

ne el Gobierno, qué sectores pretende potenciar o despotenciar y qué instrumentos, diferentes de la estabilidad macroeconómica, pondría a disposición. Le voy a hablar del caso del acero, donde existe un instrumento jurídico supranacional que contiene unos auténticos instrumentos de política industrial. Por ejemplo, el Tratado de la CECA favorece las inversiones para modernización de empresas, fomenta el consumo de acero, la investigación y desarrollo no sólo técnico sino social, instrumentos que regulan las producciones a través de un sistema de cuotas cuando se dan unas circunstancias determinadas y permite la exacción para llevar a cabo la reconversión de dos empresas gigantes sin grandes traumas sociales. Quisiera saber si ustedes van a crear instrumentos parecidos a éstos. Y por otra parte, quisiera que me aclarara una frase, cuando afirmaba que una empresa privada puede competir mejor que una pública, no lo entiendo.

Responde Pau Guardans: Participo absolutamente de la idea de que el sector aeroespacial es muy importante y hay que apostar lo que haga falta. Estoy de acuerdo en lo que ha comentado sobre las aportaciones de España en el programa de la Agencia Aeroespacial, donde en los últimos años se ha ido aumentando en los retornos de esas aportaciones. España no tiene prioridades propias en lo que se refiere a la tecnología espacial, participa lo más activamente posible en multitud de desarrollos donde tiene un papel a jugar, como son los satélites meteorológicos. Tenemos que evitar el efecto de que grandes grupos europeos, a base de comprar empresas en España, trasladen sus empresas aquí, se beneficien de la aportación española para hacer lo que no pueden en su país.

Sobre el tema de la política industrial, parece que no me he explicado con suficiente claridad. Nosotros lo que pretendemos es desarrollar un marco para que se desarrolle, pero en cualquier sector para que los empresarios tengan las mejores condiciones para competir. Cuando hablamos de estabilidad macro, comentaba que no dependía de nosotros, por ejemplo, un elemento fundamental son los tipos de interés y que estén a un nivel lo más bajo posible, esto sí depende de nosotros, y es un elemento fundamental para la competitividad. Hay dos elementos fundamentales donde creo que todavía tenemos mayor capacidad de influir la flexibilidad macroeconómica, el incremento de la competencia es un elemento de política industrial, por ejemplo, cuando se liberaliza el sector de las telecomunicaciones y se produce en España la competencia entre Telefónica y Airtel. Esto es una apuesta de política industrial. Ese desarrollo empresarial “aceleradísimo” provoca inversiones industriales muy importantes. Otro elemento sería todo lo que podamos hacer para que cada una de las empresas se refuercen en aquellos aspectos que le ayuden a competir mejor.

Otro tema que se ha comentado es el programa internacional CECA, que lo que hace es permitir que se hagan esos instrumentos, pero no dota de medios para hacerlos, por lo

que luego cada Estado debe aportar lo que le corresponde. España ha hecho una apuesta muy buena para mejorar este sector del acero.

Yo creo que no he dicho que la empresa pública tenga que ser peor o mejor que la privada. Lo que sí quiero decir es que las empresas públicas por su propia naturaleza compiten peor que las privadas. Un ejemplo muy concreto: cuando Iberia se plantea su ampliación de capital, si alguna restricción había, era precisamente porque esta empresa es pública y por donde vienen los fondos para esa ampliación de capital, no hubiera sido así si la empresa fuera privada. Si nos centramos en el caso que mencionaba del acero, si la Corporación de la Siderurgia Integral continuara siendo pública, probablemente no se podría llevar a cabo todos los planes industriales creados para este sector.

9ª intervención: Yo quería hablar del sector de las telecomunicaciones. Por ejemplo, el año pasado el Gobierno autorizó la regulación de la empresa Alcatel con rescisión de contratos, basado en un informe del Ministerio de Industria y de la propia Comunidad autónoma y del Ministerio de Trabajo. Posteriormente, surge otro conflicto en una empresa con beneficios como es Ericsson, se trata de separar la actividad de negocio de la de fabricación, creando un posible cierre de una planta industrial de Madrid. Y en estos últimos días se habla de la posibilidad de despedir al 65% de la plantilla, de Sintel. Quisiera saber qué es lo que se está haciendo para crear una viabilidad para estas empresas, ya que pienso que existen presiones de multinacionales a la hora de plantear sus peticiones y que en consecuencia están creando un conflicto no sólo a los trabajadores, sino en definitiva a la estructura de esas empresas.

10ª intervención: Creo que con el tema de Aceralia, el Ministerio debe apostar por que las aportaciones se sigan haciendo para conseguir esas inversiones para las que están destinadas, establecidas por el acuerdo y que el Gobierno debería mantener su posición durante la ejecución del plan. En cuanto a la plantilla ha habido un excedente teórico en Ensidesa y en Altos Hornos de Vizcaya. Lo que queremos es que el Estado pueda garantizar esos compromisos que ha adquirido.

11ª intervención: ¿Hay alguna medida prevista en materia de actuación en política industrial para el sector de la informática? ¿Cuáles son los objetivos a medio plazo?

Responde Pau Guardans: En cuanto al sector de las telecomunicaciones, los tres casos mencionados son distintos entre sí. En el caso de Alcatel, es una empresa que ha tenido muchos problemas de implantación en España, debido a una sobredimensión en su estructura. Es un problema de planteamiento empresarial en los dos sentidos, de parte de Alcatel convertirse en un proveedor casi exclusivamente de Telefónica y, por parte de ésta, por no haber diversificado su oferta de proveedores fabricantes. Ericsson está planteando un problema distinto, que es el de trasladar las unidades de fabricación a una multinacional y desarrollar más sus capacidades hacia la investigación, desarrollo y comercialización. Y el caso de Sintel, el cual conozco un poco más la situación, tiene una estructura de costes mucho más complicada, pero pienso que además el problema está más bien en que no se hizo bien el proceso de privatización de esta empresa. Lo que hay que hacer es buscar soluciones que sean lo más urgentes posibles y con las menores consecuencias para los trabajadores.

En cuanto al tema de Aceralia, yo no comparto la idea de que manteniendo la aportación de capital para esta empresa se mantengan los compromisos adquiridos.

La última cuestión relativa al sector de la informática, ya hemos dejado claro que no se iban a hacer planteamientos de un sector, sino que hay situaciones muy distintas en cada una de las empresas. Estamos haciendo un gran esfuerzo en este sector, que tiene una gran productividad en España, ya que por ejemplo en cuanto a exportaciones se están produciendo unas tasas altísimas. Habría que estudiar la situación para aumentar también el mercado interior. En fin, que hay que estudiar cada caso en concreto.

Comentario de Ramón Gorriz después del debate

Voy a comentar varias cuestiones. Ha habido una batería de preguntas, a las cuales Pau Guardans ha contestado. Podemos estar o no de acuerdo, pero lo que es importante es agradecer que se hayan planteado unos problemas, que se hayan dado contestaciones, cosa que no había ocurrido en el pasado. Hay unas diferencias, pero esto crea un marco para que estas cuestiones se puedan plantear mediante el diálogo. Por tanto, estas jornadas sirven para que se conozca no sólo por parte de los que estamos en la Federación estatal o desde algunos responsables. Además, poder contar con un interlocutor del Gobierno es positivo. Aunque Pau Guardans y yo no hayamos podido debatir sobre estos temas y otras cuestiones fuera de estos problemas planteados, sí sirve para plantear que existen ciertas diferencias y poder seguir hablando sobre ello.

Análisis de la política industrial comunitaria

**“EL ALCANCE DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL Y
TECNOLÓGICA EN LA UNIÓN EUROPEA:
PROGRAMAS E INSTRUMENTOS”**

ARTURO GONZÁLEZ

Subdirector de Estudios del Miner.

**“POSIBILIDADES Y LÍMITES DE LA POLÍTICA
INDUSTRIAL EUROPEA”**

HANS-WERNER FRANZ

Instituto Sozialforschungsstelle-Dortmund.

ARTURO GONZÁLEZ

Subdirector de Estudios del Miner.

EL ALCANCE DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA EN LA UNIÓN EUROPEA: PROGRAMAS E INSTRUMENTOS

Agradecer la invitación para hablarles de la política industrial a nivel de la Unión Europea. El planteamiento que les quería hacer básicamente es enfocar aquellos temas que son más interesantes para el debate, desde la óptica actual de la política industrial de la Unión Europea, y luego hablarles de los instrumentos necesarios para llevarla a cabo.

Hay que comentar que no existe un “Ministerio de Industria Europeo”. Es una concepción diferente a lo que se refiere a la división de Comisarios de Áreas en este sentido.

Hay dos conceptos desde la óptica comunitaria en lo que se entiende por política industrial. Es una concepción amplia, no sólo la industria manufacturera, sino toda una gama de actividades que están relacionadas con la industria y el desarrollo de ésta. Por ejemplo, las de transformación y extracción de recursos industriales primarios: minería, energía y la construcción y a todas las actividades de servicio para la transformación de productos industriales como el transporte, las telecomunicaciones, de consultoría, de negocios.

Por tanto, la política industrial a nivel comunitario sería aquella parte de la política económica que está dirigida al fomento y desarrollo de la actividad industrial en sentido amplio. Y debe estar íntimamente unida a otras políticas claves como son la tecnológica, energética, de formación de recursos humanos, de medio ambiente, de compras públicas, globalización de mercados, diálogo con los agentes sociales...

Hay otras políticas industriales que no entran dentro del marco europeo, como son la política monetaria, tipo de cambio, infraestructuras, fiscal y social.

Hay un hecho importante y es que cada vez se habla menos de política industrial en la Comunidad Económica Europea. Se trata de superarla con una concepción más amplia y moderna. Un concepto nuevo llamado “política de competitividad industrial“, sobre todo a partir de 1990, con la apertura de los mercados europeos.

En cuanto al tema de las ayudas públicas a la inversión productiva, desde el año 86 y cada dos años, se vienen haciendo en la Comunidad Europea unas encuestas de ayudas de Estado para hacer un seguimiento sobre sus características. Lo que queda claro es que uno de los principales instrumentos de ayuda o apoyo financiero siguen siendo las ayudas directas, que suponen aproximadamente un 40%, con impacto sobre los costes de la industria, el otro 60%, el objetivo sería ayudas de políticas horizontales como infraestructura, formación, tecnología, servicios a empresas. Los cuatro estados miembros más desarrollados de la Comunidad son los que más invierten en ayudas públicas a la industria, representan el 70% y han aumentado al 79%.

Por otro lado, los países menos desarrollados, por ejemplo España tiene una ayuda de tipo sectorial con un 67%, dirigido a grandes empresas en dificultades y reestructuraciones. Por el contrario en los más desarrollados como Francia, Holanda y Bélgica el 67% se dirige a otros objetivos como son las Pymes, exportación, innovación e I+D.

Si analizamos el tema de ayudas a pymes y a I+D, vemos que en el caso de las ayudas a pymes, España, Grecia y Portugal representan entre el 0-10%, mientras que en el resto de los países europeos representan el 30%. Con respecto a I+D, en España representa el 10%, aunque superior a Grecia y Portugal, que no tienen ayudas a I+D, está lejos de países como Dinamarca que representan el 33%.

A partir de aquí, querría comentar las reflexiones que se están haciendo sobre el cambio de concepción de la política industrial. Lo que se ha hecho en primer lugar es un análisis de la competitividad de la industria europea, como son los factores estructurales. La competitividad no es un fin en sí mismo, es un medio para alcanzar lo que debe ser el fin, es decir, niveles de vida más alto y bienestar social.

Los factores que van a medir y analizar la competitividad en la Unión Europea son crecimiento, productividad, empleo y cuotas de mercado, porque una elevada productividad es la base para que los niveles de vida sean más altos, pero no reduciendo el empleo sino aumentándolo, ya que cuanto más alta sea la proporción de trabajadores, mayor será el nivel de renta y crecimiento. Si aumenta la productividad y el empleo, el crecimiento será mayor.

Lo que ha hecho la Comisaría es analizar esas variables. Los resultados se han hecho con los países que compiten: EE.UU., Japón y la Unión Europea. Donde sí se analiza el crecimiento de la economía, se ve claro que quien más ha crecido ha sido la americana, no tanto la japonesa, y la que peores resultados tiene es la europea. Si analizamos la tasas de empleo en la Unión Europea, era del 67% bajando en estos momentos al 60%, mientras que en EE.UU. ha subido al 63% y en Japón se ha mantenido.

La segunda variable es la productividad. Mientras que en Japón y EE.UU. se han mantenido, en Europa ha sido mucho más limitada. Esto tiene que ver con el crecimiento del valor añadido en la UE, que es del 2,5%; en EE.UU., el 3% y en Japón, el 3,8%.

Esto nos hace reflexionar que si analizamos estos indicadores, no podemos estar satisfechos, ya que son desfavorables. Y cuáles son las causas. La primera se refiere a un pobre funcionamiento de los mercados, tanto de productos como de factores. No tienen las características de flexibilidad, la apertura suficiente como para ser capaces de mantener los niveles de competitividad y productividad. Nos estamos moviendo con nuevos modelos de crecimiento, como son la globalización, la internacionalización y el cambio tecnológico de la información y de las telecomunicaciones. Y además, las estrategias empresariales se basan por un lado en reducir costes y, por el otro, en la diferenciación del producto para promover su competitividad.

Por tanto, todos estos cambios promueven la variable denominada “inversión inmateral”. Cada vez más, se basa en un movimiento rápido hacia las estrategias de la diferenciación del producto, utilización de las ICT para sobrevivir en mercados muy competitivos. Asimismo, la formación para crear la capacitación para la utilización en la empresa de las nuevas tecnologías. Todo esto no tiene un valor de mercado directo y es difícil valorarlo en las cuentas de balance de las empresas.

De todo el capital riesgo en la Unión Europea destinado a proyectos presentados por empresas pequeñas y medianas, para llevar a cabo proyectos de innovación, prácticamente lo que va a nacimientos de empresas, llamado “capital semilla”, es el 7%, el resto va a fases de desarrollo más avanzado.

Nos encontramos ante unos cambios fundamentales de escenario que determinan en alguna medida que las empresas tendrán que adaptarse rápidamente a estos cambios. El cambio tecnológico fuerza a las empresas a cambiar sus estrategias tradicionales y a hacer inversiones de carácter distinto, difícil de valorar para poder sobrevivir con países de alta productividad.

¿Cuál es la conclusión que se hace? Que hay un pobre desarrollo del mercado que permita a las empresas adaptarse rápidamente a las nuevas condiciones, no sólo los mercados de productos sino también los de capitales, es decir, la falta de eficiencia donde el Estado tiene una gran responsabilidad. El segundo gran tema es la falta de innovación, entendida como el desarrollo mas allá de la política de I+D. Ahora mismo, hay cuatro programas marco y se está desarrollando el quinto. Hasta ahora, los programas marcos han estado muy volcados en la parte de investigación básica. Ahora mismo hay en la Comunidad una idea más amplia a la hora de planificar los acuerdos marcos, centrándolos en investigación básica, industrial y de mercados.

A la tecnología de la información y de las telecomunicaciones para crear infraestructuras se dedica el 28%, el segundo va a tecnologías propiamente industriales, dedicando el 16%, a la protección del medio ambiente el 10% y, por último, energía y transporte, con un mayor desarrollo de infraestructuras y con un 20%. El resto va al desarrollo de Pymes.

Hay que considerar que la Unión Europea gasta en I+D sobre el PIB un 2%; EE.UU., un 2,5% y Japón, un 3%. Para la industria, la UE dedica de ese porcentaje un 1%, un 1,6%, EE.UU. y Japón, el 2,2%. En las cifras sobre personal científico, vemos que en la UE es del 0,47%; en Japón, 0,80% y en EE.UU., el 0,64%.

Es necesario, por tanto, y para concluir, potenciar y mejorar el funcionamiento de los mercados, eliminando barreras, siendo más eficientes, introduciendo flexibilidad y adaptación. Cuando los mercados funcionan bien, hay que invertir grandes tasas en I+D.

Ahora mismo, el Ministerio está “liderando” estudios para considerar todos estos temas.

Se ha hecho un estudio para ver la relación que existe entre empleo y su regulación de normas. Lo que se observa es una relación decreciente entre mayor regulación y menor tasa de empleo. En la relación entre costes de ajuste de personal y la tasa de empleo se observa que donde los ajustes son más caros, la tasa de empleo es más baja.

POSIBILIDADES Y LÍMITES DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL EUROPEA

En primer lugar tengo que decir que no soy economista como la mayoría de los demás ponentes y que mi perspectiva es más bien la de un “sociólogo del trabajo”, que se mueve mucho en torno a todo lo que tiene que ver con la política industrial, aunque un concepto de tal denominación no tendría gran resonancia en los pasillos de la Comisión Europea.

¿Globalización?

Ricardo Petrella es el mentor del Grupo de Lisboa que ha publicado un libro sobre *Los límites de la competencia*, haciendo hincapié en el proceso de globalización. El libro propone un modelo de regulación política a nivel mundial. Por ello, voy a volver sobre el concepto de globalización, dado que a mi entender es un concepto que esconde más de lo que aclara. Richard Gordon, el recién difunto director del Instituto de Investigaciones de las Transformaciones Globales, sito en el famoso Silicon Valley, ha propuesto una diferenciación de este proceso globalizador que, sin duda alguna, estamos viviendo según tres componentes cualitativos:

El primer componente lo resume en el proceso de internacionalización de los mercados, del comercio, de las finanzas, los precios, la información. Un área donde todos los actores son claramente identificable, por ejemplo, el caso de Amper aquí expuesto, con una vocación exportadora.

El segundo componente es la transnacionalización, que se refiere a la organización de la producción y que sigue una lógica división del trabajo a nivel internacional, en el interior de los grupos de empresas. Un buen ejemplo de tales procesos es Ficosa. Es un pro-

ceso de descentralización combinado con otros de cierta centralización, de integración y de coordinación de las riendas al interior de los grupos de empresas.

Y sólo por último, Gordon propone hablar de globalización cuando se trata de innovaciones tecnológicas basadas en nuevas lógicas sociales y organizativas de innovación, es decir, cómo organizar procesos innovadores, que se desarrollan cada vez más a nivel mundial.

Estos tres conceptos se pueden tomar como aspectos de ese proceso globalizador y también del que venimos hablando en términos generales, como fases de desarrollo de todo tipo de empresas. El hecho de que ese proceso globalizador nos provoque tanta preocupación, a mi entender, tiene un trasfondo muy simple. Estamos acostumbrados, al menos así es en Alemania, a que el mercado mundial o la competencia internacional es algo que está fuera, que no se encuentra en nuestra puerta, sino solo allá donde exportamos nuestros bienes y servicios. Pero la verdad es que no es así. Somos parte del mundo y la competencia es algo que está aquí mismo. Esto se impone cada vez con más claridad, porque estamos perdiendo terreno frente a los que compiten con nosotros desde otras zonas mundiales, tienen más pujanza para entrar en nuestros mercados, cosa que de hecho ya existe. Todas nuestras estrategias económicas a todos los niveles, empezando por el de la empresa individual, las tenemos que concebir desde el principio en términos internacionales, comparándonos constantemente a nivel internacional.

Otra versión de la globalización es verla como algo que nos viene encima, como una amenaza. Por ello, me parece útil que intentemos matizar un poco históricamente y en términos cuantitativos. Si comparamos nuestra globalización con la época de 1870 a 1913, la llamada “edad de oro”, vemos que aquel proceso de globalización, que era muy semejante, alcanzaba un grado de internacionalización de la economía mucho mayor. Nuestro proceso de globalización de hoy no ha hecho más que empezar. Tan solo unas cuantas observaciones:

- El 85% de la producción mundial se sigue produciendo para los mercados interiores nacionales, incluso en los grandes países exportadores, como Alemania, ese porcentaje llega a un 76% de producción interior y en Japón, al 94%.
- En cuanto a las inversiones directas en el extranjero, no llegamos a alcanzar el nivel de 1913. Incluso bajaron entre 1990 y 1993.
- La mayoría de estas inversiones directas se realizan dentro de los países de la OCDE, es decir, más del 80% en término medio y sólo entre el 5-15% se dirige hacia afuera. La globalización es un fenómeno intra OCDE.

- Otro aspecto, el “global sourcing”, consiste en que comparamos gran parte de nuestros componentes a nivel internacional, es decir, donde hay mejores condiciones. Pero, en comparación con aquella época dorada, al menos desde una óptica europea, este fenómeno no se ha desarrollado demasiado, ya que se centra sobre todo a nivel europeo. Por ejemplo, hace 2 ó 3 años hubo una huelga en el sector del automóvil en Alemania. El sindicato del Metal concentró la huelga en la Mercedes, más preciso, en sus suministradores, y en cinco días la Mercedes tuvo que rendirse porque no le quedaban piezas para montar los coches, ya que el 90% de las piezas que se suministraban eran de empresas alemanas, por lo que consiguieron todo lo que pidieron.
- También la movilidad de la mano de obra sigue siendo mucho más restringida que en esa famosa “edad de oro”.
- Incluso el tópico de los mercados financieros, que ya no son controlados por los gobiernos nacionales que se nos presentan tan a menudo, habría que relativizarlo. Les quedan muchas “palancas”, tanto a los gobiernos nacionales como a la Comisión Europea, para poder influir en este proceso.

Es precisamente por ello que necesitamos claridad sobre el concepto de lo que es la globalización. En cuanto a sus tres dimensiones cualitativas y cuantitativas, la llamada globalización ha sido caracterizada arriba. En cuanto a su alcance geográfico, elemento tan importante para la actuación política, falta que distingamos dos esferas distintas:

- Por un lado, y visto desde una óptica nacional, se trata de un proceso de europeización, que está en pleno desarrollo.
- En lo que va más allá de nuestra Europa, se trata de un proceso que se está produciendo exclusivamente en los países más desarrollados. Es, para llamarlo de alguna manera, un proceso de triadización, es decir, dentro de la triada desarrollada en Europa, América del Norte y el Sureste Asiático. A modo de indicador global, la mayor parte de las inversiones directas, más del 80%, se realizan en los países de la OCDE. En 1995, el 65% de las inversiones directas que iban a países de la OCDE, se dirigían hacia el Sureste de Asia. El resto del mundo sigue excluido, o sea, de globalización aún muy poco. Incluso se puede cuestionar el tópico de triadización, porque lo que estamos viviendo son procesos muy diversos, si no contradictorios.
- Por un lado, tenemos procesos, por ejemplo, de integración de primera o regionalización: los casos de la misma Unión Europea, de la NAFTA norteamericana, también

ciertas iniciativas en el cono sur americano y el Pacto ASEAN del Sureste asiático. Cuando hablamos de la Unión Europea, nos referimos al marco de los países miembros de la Unión, pero hay que tener en cuenta que no sabemos lo que va a pasar con los países de Europa central y oriental. ¿En qué medida va a ser posible integrarlos?

- En segundo lugar, se pueden constatar claros procesos de fragmentación como en la ex Unión Soviética. ¿Qué va a pasar con estos países? Y excluido por completo de todo ese proceso supuestamente globalizador se encuentra de momento África.
- A pesar de la crisis económica, en el sureste asiático, me parece obvio que estamos viviendo un cambio en los centros de poder. El peso relativo de Europa está en cuestión, desplazándose hacia Asia y América. Y será únicamente nuestra potencia innovadora la que pueda incidir en el alcance y la rapidez de este proceso.

Lo único verdaderamente cierto en todo lo que parece ser parte de un proceso globalizador es que el capitalismo se está globalizando a marchas forzadas.

¿Política industrial europea?

Una cuestión que siempre me gusta tratar es la de “la política”. A mi entender, muchos gobiernos, y no la Comisión Europea que sí parece haberlo comprendido, entienden la política como el arte de hacer lo posible, definición muy en boga en estos tiempos que tan necesitados están de pensamiento estratégico y que tan abrumados se presentan por tanteos posibilistas de cualquier índole ideológica. Yo pienso que **la política es el arte de hacer posible lo necesario**. Esto supone que nos preguntemos qué es lo necesario, qué es lo que queremos, a dónde queremos ir, cuáles son los métodos que vamos a utilizar, cuáles son los pasos que vamos a seguir. Creo que la Comisión Europea está dando unas orientaciones a los gobiernos nacionales en este sentido, de hacer política con la intención de organizar un futuro, con una voluntad de hacer bien las cosas. Pero no debemos esperar todo de la Comisión Europea, ya que ésta tiene unas limitaciones, sobre todo la no injerencia en los asuntos nacionales. La Comisión se basa ante todo en el principio de la “subsidiariedad” y de la “complementariedad”. No puede intervenir en la competencia directa, ni la de las empresas, ni la que existe entre los países miembros.

Por eso la Comisión Europea puede ayudar muy poco. En principio, la única ayuda directa es la de los Fondos Estructurales, con una forma de proporcionalidad de recursos bastante bien definida, aunque no poca leña. También existe una política sectorial desde principios de 1952, que es la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Pero

en este caso la Comisión no reparte dinero propio, ya que la CECA se nutre de un fondo que a su vez se nutre de los pagos que hacen las empresas de la minería y el acero. Ellas pagan una cuota determinada, según su volumen de producción. Dicho de otra manera, esas cuotas son fruto inmediato del trabajo en estas dos industrias. Todo el dinero europeo que se dedica a las reestructuraciones de plantilla en la reconversión de esas dos industrias sale del fondo que pagan las empresas. Resulta inimaginable la magnitud de la catástrofe social que hubiera contraído la reconversión de estos dos sectores en transformación. Pero la transformación ya no es sólo una característica de las llamadas viejas industrias. Cuanto más rápido se desarrolla una la tecnología, más modernas serán las industrias. Por tanto, a mi entender la Comisión debería replantearse cómo se pueden aplicar los criterios de la CECA a los principios de política industrial en su conjunto, es decir, a los Tratados de Maastricht y de Amsterdam. La Comisión, por el momento, no se lo plantea, tan sólo los sindicatos.

Dado que la Comisión no puede intervenir directamente, prefiere, y no sin cierta racionalidad, políticas industriales transversales e infraestructurales. No se enfoca tanto en el desarrollo de los distintos sectores industriales, lleva más bien una política de fomento y desarrollo de elementos modernizadores e innovadores, como son ciertas tecnologías base o aplicadas.

Alrededor de estas políticas modernizadoras de factores tecnológicos e infraestructurales, la Comisión Europea persigue conceptos sociales de modernización, por ejemplo, el de la sociedad de la información. Y se pregunta, más que cualquier Gobierno nacional europeo, que yo sepa, cómo va a ser la sociedad en la que queremos vivir, así como cuál va a ser la contribución de todos y cada uno de los factores de producción. Es más, la Comisión, tal y como la ha dejado Jacques Delors, tiene una visión bastante clara de que el desarrollo de los recursos humanos será la base de cualquier tipo de modernización, también y especialmente en la competencia con las otras partes desarrolladas del globo. Los conceptos centrales de la sociedad que aprende (*learning society*) y de la calidad de vida de los ciudadanos europeos formulan marcos de suma importancia. La Comisión comprende la tarea de la política como un proceso de mejora continua de la sociedad, basado en el crecimiento sostenible, es decir, una economía con una menor y más razonable utilización de los recursos naturales. Y más que muchos gobiernos nacionales, la Comisión al menos intenta envolver a los más amplios círculos de la sociedad en la discusión y formulación de estas estrategias políticas.

ANEXO

**Las políticas
Industriales
sectoriales**

LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN UN MARCO DE CRECIENTE INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS MERCADOS

1. ¿Qué es la política industrial?

Mi intervención en relación con la política industrial va a tener un enfoque principalmente económico, aunque voy a tener en cuenta que cuando se habla de política industrial también se están mencionando muchas cuestiones que se relacionan con otros ámbitos, como puede ser el social y el político.

Como al hablar de política industrial se hace referencia a una gran cantidad de temas, en primer lugar hay que concretar qué entiendo por política industrial, la definición más correcta es la que considera la política industrial como:

“El desarrollo y coordinación de actividades gubernamentales para incrementar la productividad y la competitividad de la economía en su conjunto, así como de las industrias específicas que la componen, para abastecer el mercado interior y mundial”.

A diferencia de otras actuaciones de la Administración en la economía, como pueden ser la política fiscal o la monetaria, que no son cuestionadas, el debate sobre la política industrial en muchos casos está unido a la necesidad de su justificación. Eso es así por tres motivos:

- En primer lugar, porque la política industrial afecta de forma irreversible a las posiciones patrimoniales de importantes grupos de presión económica.
- En segundo lugar, porque se encuentra sometida a demandas de los agentes sociales: las empresas solicitan ayudas incondicionales y duraderas en el tiempo. Los

sindicatos exigimos muchas veces que se garantice el empleo en actividades que carecen de viabilidad económica.

- En tercer lugar, porque la puesta en práctica de la política industrial es muy compleja desde el punto de vista técnico, por la gran necesidad de información que una política de este tipo requiere a las administraciones públicas, así como por la heterogeneidad de los sectores a los que afecta y de los instrumentos por medio de los cuales se aplica.

2.¿Por qué frente al mercado la política industrial necesita una justificación?

Teniendo en cuenta la definición utilizada para la política industrial, la principal argumentación que, desde posiciones neoliberales, se sostiene para negar una política industrial es que la actuación del Estado siempre va a ser menos eficiente en términos de asignación de los recursos, que la que realice el mercado.

La competencia perfecta, en el ámbito teórico, es un mecanismo de asignación de recursos descentralizado, en el que los agentes (consumidores y productores) consideran los precios como dados y que éstos transmiten toda la información económica necesaria para que los agentes tomen sus decisiones. Tiene varias características atractivas:

- La descentralización, desde el punto de vista de la información, es positiva en la medida en que el anonimato evita la discriminación.
- Además, los sistemas descentralizados son menos costosos, al no exigir la acumulación de información.
- Y, ésta es la propiedad más fuerte de un equilibrio competitivo, bajo determinadas condiciones, el equilibrio resultante es una asignación eficiente de los recursos. Eficiente en el sentido de que no es posible que un agente mejore a menos que otros empeoren.

Es evidente que dentro de las propiedades de la competencia perfecta no se encuentra obtener una distribución justa, equitativa o deseable de la renta. Es obvio que toda sociedad genera criterios respecto a lo que se considera como una distribución justa, equitativa o deseable. Pero como éste no es el objeto de esta conferencia, vamos a obviar esta cuestión.

Si una economía de mercado con propiedad privada diera lugar a equilibrios competitivos, la solución sería bien sencilla:

Facilitemos el funcionamiento de los mercados reduciendo al mínimo posible cualquier intervención pública.

Éste es el mensaje que hay tras la ofensiva neoliberal. Pero creer que el mercado no intervenido siempre da lugar a equilibrios competitivos es una ingenuidad intelectual o una burda manipulación demagógica.

Si tenemos en cuenta que si el objetivo de una empresa es maximizar el beneficio, éste será mayor si la empresa goza de un poder de mercado, es decir, si es capaz de imponer precios en vez de si toma los precios como dados.

La tendencia por parte de las empresas a alcanzar posiciones de dominio es por tanto natural a la existencia misma del mercado.

El que una empresa pueda alcanzar posiciones de dominio de mercado, depende de muchos factores:

- Que la configuración de la demanda o la tecnología utilizada tengan como efecto que sólo una, o pocas empresas, puedan ofrecer un producto a precios reducidos.
- Que una empresa obtenga ventajas debido a la disponibilidad de materias primas o a la protección que una patente brinda a una innovación tecnológica.
- Que las empresas que actúan en un mercado prefieran llegar a acuerdos tácitos de reparto del mercado, en vez de embarcarse en luchas competitivas, llegando a soluciones de oligopolio.
- Que se pueden erigir barreras de entrada a nuevos competidores.

Siempre que en un mercado las empresas obtienen tasas de beneficio extraordinarias de forma duradera (por ej. bancario), existe evidencia de que la competencia está dificultada o impedida, ya que si no el capital se habría dirigido hacia allí, aumentando la oferta del producto, disminuyendo los precios y acercando los beneficios a su nivel competitivo.

Los profesores de economía siempre tienen problemas para poner un ejemplo de mercado perfectamente competitivo, tal vez las Bolsas de Valores, y también, aunque menos, a

la hora de poner ejemplos de monopolios, (por ej. monopolios naturales), ya que la mayor parte de los mercados existentes son oligopolios, donde se da una competencia imperfecta.

El oligopolio es la forma de organización de los mercados más frecuente en la práctica, un fenómeno acelerado en las últimas décadas por las transformaciones tecnológicas, la estandarización de la producción y la transnacionalización de muchas actividades productivas.

El oligopolio es una estructura de mercado en la que existe más de una empresa, pero en la que las empresas productoras tienen capacidad de influir en la determinación de los precios, a diferencia de la competencia perfecta donde ninguna empresa puede influir en el precio, debido al grado de rivalidad que hay entre ellas.

En un oligopolio, por tanto, cada una de las empresas tomará sus decisiones en función de cómo vayan a actuar sus competidoras y tendrá muy en cuenta la reacción de sus competidores a un determinado comportamiento suyo. Esto da lugar a lo que en términos económicos se conoce como comportamientos estratégicos, acciones que tienden a restringir la competencia. Se pueden reunir en dos grupos:

- Los que tienden a crear acuerdos entre oligopolistas para repartirse el mercado en cuotas, incluso llegando a la fusión empresarial.
- Las destinadas a erigir barreras de entrada a nuevos competidores, como son:
 - 1) La proliferación de marcas o la diferenciación de productos. La diferenciación de productos y la proliferación de marcas tienden a crear mercados más segmentados de carácter monopolista. Para que el consumidor no quiera cualquier coche, sino uno muy determinado, de una marca concreta, una cilindrada exacta y con los reposacabezas de color amarillo.
 - 2) El establecimiento de restricciones verticales entre el fabricante y comercializador a través de franquicias, territorios en exclusiva o ventas en exclusiva.
 - 3) Incremento fuerte de los gastos en publicidad para fidelizar a los consumidores frente a un posible competidor.
 - 4) Aumento de los gastos en I+D para evitar que un competidor pueda patentar productos sustitutivos de unos productos que han sido el resultado de un fuerte esfuerzo de innovación tecnológica.

- 5) Creación de una sobrecapacidad productiva más allá de los previstos incrementos de la demanda para evitar inversiones de competidores, que es lo que está pasando actualmente en el sector del automóvil en Europa.

Pensar que como norma no existen comportamientos estratégicos, ante los cuales el mercado pierde su propiedad deseable fundamental que es asignar eficientemente los recursos, en la gran industria, caracterizada por tecnologías sofisticadas, fuerte presencia de empresas transnacionales en casi todos los sectores de futuro, intensa lucha por los mercados mundiales e importante concentración de capital, conculca toda evidencia disponible.

Es evidente que una economía de mercado, con propiedad privada, genera incentivos para que las empresas se comporten de forma estratégica y no competitiva.

Es interesante destacar un último argumento de los que rechazan la política industrial: que la Administración carece de información suficiente para desarrollar una actividad más eficiente que la del mercado.

La política industrial no se plantea en la actualidad como una intervención que a través del calculo centralizado sea capaz de sustituir al mercado, sino una intervención del Estado en sectores productivos en los cuales la información está concentrada y es bien conocida tanto por los productores como por el sector público, por ejemplo, en el sector siderometalúrgico, en la aviación civil de medianas y grandes aeronaves.

La política industrial adquiere en la actualidad mayor relevancia en la medida en que la desaparición de las barreras comerciales y la reducción de los costes de los transportes y las telecomunicaciones generan una mayor competencia internacional entre las producciones industriales.

Todos los países, y más activamente los que tienen una industria más fuerte, usan recursos públicos para mejorar las condiciones de actuación de su industria nacional en un contexto cada vez más internacionalizado.

Pero no se trata, como en otras etapas autárquicas, de promover una industria nacional protegida para abastecer un mercado nacional cerrado. Hoy en día resulta inútil plantearse una política industrial al margen de la competencia internacional y la comercialización.

3.- ¿Qué política industrial se debe desarrollar?

En relación a qué política industrial se debe desarrollar he querido hacer en primer lugar un análisis de las políticas industriales convencionales, que se pueden ejemplarizar en la actualidad en la política de “**comercio estratégico**” desarrollada por la Administración de Bill Clinton y en las políticas de “**reconversión industrial**”, de estas últimas hay un amplio conocimiento en nuestro país, razón por la cual desde el ámbito sindical estas actuaciones son las únicas que tienden a identificarse con la política industrial; en segundo lugar de las nuevas políticas industriales, llamadas **horizontales**, que se desarrollan en nuestro país como reflejo mimético de la política industrial comunitaria; y por último presentar nuevos argumentos que avalen la realización de políticas industriales sectoriales, que deben articularse de forma coordinada en diferentes ámbitos: en las Comunidades Autónomas, a nivel nacional y a nivel comunitario

RECONVERSIÓN INDUSTRIAL

La crisis de los años 70 trajo consigo la necesidad de diseñar proyectos de reconversión, reducción de capacidad productiva y mejora tecnológica, en sectores muy afectados por el incremento de precios de la energía, la caída de la demanda y la aparición de productos sustitutivos. La innovación tecnológica y la fuerte competencia internacional generarán en el futuro situaciones similares en actividades que hoy se consideran dinámicas, en la medida en que afecten a volúmenes importantes de empleo en los países desarrollados, harán necesarias medidas de apoyo sectorial a estas industrias.

COMERCIO ESTRATÉGICO

La visión tradicional de la política industrial sectorial que se basaba en el proteccionismo, la regulación de los mercados y la intervención gubernamental no son posibles en un mundo en que, debido a la creciente tendencia hacia la liberalización del comercio internacional, estamos asistiendo a la globalización de muchos de los mercados de productos industriales.

Por ello, es interesante un nuevo argumento que a favor de la política industrial se ha desarrollado en EE.UU., considerando este marco de creciente internacionalización de la industria:

La actuación estratégica del Estado, favoreciendo a una empresa nacional que compite en un mercado global, puede generar mayores beneficios en esta empresa

que la cuantía del subsidio y, por tanto, generará transferencias de beneficio favorables a un país o grupo de países.

Esta posición se ha popularizado debido al uso que ha hecho de ella la actual Administración norteamericana en lo que se ha denominado como “comercio estratégico”, que es una conjunción de la política industrial con una agresiva política comercial, y a los efectos positivos que ha tenido en la producción de aviones o en la industria de componentes electrónicos (semiconductores).

El problema que plantea el comercio estratégico es la capacidad de influencia de un país en el escenario internacional para desarrollar esta política, sin que dé lugar bien a actuaciones similares de otros países, o grupos de países, que pueden generar un enfrentamiento comercial entre grandes agrupaciones económicas, o a posiciones proteccionistas de países más débiles que se consideren agredidos comercialmente. Parece claro que un país como España no tiene el poder de los EE.UU. para desarrollar una política de este tipo, pero sí podría plantearse desde un ámbito superior como es la Unión Europea para determinados sectores.

POLÍTICAS HORIZONTALES

Sin embargo, la posición dominante en relación con la política industrial en la actualidad en la Unión Europea, y en nuestro país, es limitarla a actuaciones generales, llamadas horizontales porque evitan actuaciones de carácter sectorial, que buscan mejorar la capacidad de competir de cada una de las empresas a través de influir en factores de competitividad diferentes a los costes laborales, como son la innovación, el diseño, la calidad, la internacionalización o la tecnología.

Esta política industrial de carácter horizontal, aunque supone una repercusión menos extrema de las posiciones teóricas neoliberales que en nuestro país se sintetizaron en la declaración de un anterior representante gubernamental de que “la mejor política industrial es la que no existe”, se la puede catalogar de pasiva, ya que no tiene una perspectiva de promocionar las actividades industriales con mayor futuro.

Una política industrial de este tipo puede ser demasiado costosa para economías con grados de desarrollo intermedios, como la española, y la limitación de recursos puede tener como efecto que las acciones sean ineficaces.

Por ejemplo, una política horizontal de difusión de la tecnología puede ser muy útil

pero, si los requisitos para obtener ayudas no tienen en cuenta prioridades, puede que la mayor parte de los recursos se dediquen a actividades maduras, que tienen un mayor peso en la actividad económica, y en las que el salto tecnológico sea imposible. Las consecuencias serán el derroche de los recursos públicos y el impedimento de que otros sectores con futuro, que en la actualidad tienen un peso económico mucho menor, consigan un volumen suficiente de fondos para desarrollarse.

Otro elemento importante a tener en cuenta es que este tipo de medidas horizontales puede fomentar, al no establecerse objetivos sectoriales concretos, que son mucho más controlables y evaluables, una burocratización de la actuación gubernamental en este campo, que conduzca al despilfarro en manos de los empresarios privados de los fondos públicos, como está ocurriendo en muchos acuerdos y planes industriales desarrollados por las comunidades autónomas y que cuentan con el aval sindical.

POLÍTICA INDUSTRIAL SECTORIAL

Por tanto, parece evidente que bien en sectores donde es necesaria una masa crítica mínima de recursos públicos para que las acciones tengan efecto, sectores que generen importantes economías externas, o donde las estructuras de los mercados se caracterizan por ser oligopolistas, con muy pocas empresas pero con una fuerte competencia internacional, como es el caso de la aviación o segmentos de la construcción naval, no hacer una política industrial sectorial equivale a perder toda posibilidad de poder realizar estas actividades en el futuro.

Pero para que las políticas industriales sectoriales no conduzcan al despilfarro de fondos públicos, hay que tener tres criterios en cuenta:

- Limitación temporal de las ayudas.
- Fijación de un tope máximo de ayudas.
- Condicionamiento al cumplimiento de objetivos previos definidos y evaluados periódicamente. En el caso de sectores en reconversión deben estar orientados a la disminución de pérdidas y reducción de capacidad y en los sectores con futuro a la progresiva independencia de las ayudas.

ECONOMIAS EXTERNAS

El creciente reconocimiento de la importancia que las economías externas de una industria pueden generar en espacio geográfico limitado permite un nuevo planteamiento de una política industrial activa con objetivos de desarrollo sectorial.

Por economías externas se entiende la disminución de costes que una empresa puede experimentar por razones exteriores a la propia empresa, es decir, beneficios que la empresa recibe sin pagar por ello, por ejemplo, el incremento de los conocimientos en sus alrededores debido a la existencia de centros de educación, la mayor circulación de la información y las técnicas gracias a la existencia de centros de investigación, la multiplicación de los flujos internacionales o el incremento de la mano de obra especializada por el desarrollo de otras empresas de características similares.

En la medida en que una industria es un conjunto de empresas que se dedican a la misma producción, la existencia de economías externas permite autorreforzar la ventaja comparativa de una industria en el comercio internacional, la potencia de esa industria. Las economías externas aparecen principalmente de dos formas:

Las llamadas economías externas tecnológicas que tienen que ver con la difusión del conocimiento entre las empresas, dado que las empresas aprenden la una de la otra, una industria fuerte ayudará al crecimiento de una base de conocimiento en esa región o país, reforzando la ventaja internacional de esa industria.

Las economías externas pecuniarias dependen del tamaño del mercado. Una industria fuerte localizada en un espacio geográfico concreto ofrecerá un gran mercado para el trabajo especializado y para la instalación de proveedores, que a su vez reforzará la potencia de esta industria.

En la medida en que la importancia de las economías externas varían de unas industrias a otras, una adecuada política industrial activa es aquella que debería definir un conjunto de actividades prioritarias, atendiendo a que su expansión tuviera efectos externos sobre el territorio de ubicación, la región y el país.

Una industria es una posible candidata para una atención especial, si su éxito depende en buena medida de su entorno.

Ello quiere decir que las prioridades sectoriales tienen que basarse en delimitar qué industrias ofrecen mayores beneficios para una región, o para el conjunto del país, y que al mismo tiempo aprovechen en mayor medida las ventajas que el entorno les brinda.

Un objetivo prioritario de una Administración implicada en una política industrial activa es avanzar en el conocimiento de los efectos externos de la producción industrial del país y, en este sentido, el Ministerio de Industria y Energía no puede en este campo dejar sus responsabilidades a las Comunidades Autónomas, porque si no se puede obtener un mapa industrial excesivamente fragmentado por fronteras autonómicas y en el que, en función de determinados intereses localistas, se estén primando unas actividades industriales en unas CC.AA. y no en otras, aunque sean vecinas.

Por tanto es fundamental un estudio detallado sobre la especialización de los núcleos industriales de nuestro país, sobre el nivel de desarrollo tecnológico, el grado de transformación del producto, o las perspectivas de mercado de las actividades industriales que en el se desarrollan.

Una política industrial activa debería utilizar estos cuatro criterios para seleccionar las actividades prioritarias:

- Producciones clave, con efectos de arrastre hacia adelante y hacia atrás importantes, cuyo desarrollo puede asumir las exigencias de escala, tecnológicas o de otra índole en las que descansa su competitividad.
- Actividades de especialización regional sólida, con suficiente expansión de la demanda.
- Industrias que, aún no siendo de especialización, han mostrado un rápido crecimiento durante un período suficientemente largo que puede ser interpretado como indicativo de ventajas locacionales o tecnológicas.
- Actividades muy concentradas localmente y que poseen una buena posición competitiva en costes y diferenciación de producto.

Desde CC.OO. debemos ser capaces de proponer medidas de política industrial activa, de carácter sectorial de cara a garantizar el futuro de la industria en nuestro país, y no proponer tan solo medidas de política industrial defensiva en momentos de reconversión.

Como dice un conocido refrán, nos acordarnos de Santa Bárbara sólo cuando llueve.

BIBLIOGRAFÍA

ALONSO J.A, (1995): “Comercio Exterior” en Lecciones de economía española”. Civitas. Madrid.

BAUMOL W.J. y BATEY S.A., (1993): “Mercados Perfectos y Virtud Natural”. Colegio de Economistas de Madrid. Madrid.

BUESA M. (1997): “La industria española en el marco europeo. Un análisis en la perspectiva sectorial y empresarial”. Documento de Trabajo del Instituto de Análisis Industrial y Financiero. Universidad Complutense de Madrid. Madrid.

CHEVALIER J.M, (1979): “La economía industrial en cuestión”. H. Blume Ediciones. Madrid.

DELGADO, J.L. (1995): “Etapas y rasgos definidores de la industrialización española” en Lecciones de Economía Española. De. Civitas. Madrid.

GANDOY, R. : “La evolución de la competitividad industrial”.Revista Economistas. Colegio de Economistas de Madrid. Madrid.

JUNQUERA, B. y VAZQUEZ, C.J. (1995): “El apoyo público a las actividades de I+D en la empresa española”. Revista Asturiana de Economía, nº 2, primer trimestre. Asociación Asturiana de Estudios Económicos. Oviedo.

KRUGMAN P., (1997): “El internacionalismo moderno”. Ed. CRÍTICA. Barcelona.

KRUGMAN P., SEGURA J., MARTIN C. (1992): “Política industrial, teoría y práctica”. Colegio de Economistas de Madrid. Madrid.

MAJO J., et al.(1994): “Nuevas Opciones para una Política Industrial Europea”. Excma. Diputación Provincial de La Coruña. Fundación Friederich Ebert.

MYRO, R. (1994): “La política industrial activa”. Revista de economía Aplicada, nº 6 (Vol. II).

MYRO, R. (1995): “ Crecimiento económico y cambio estructural desde 1960” en Lecciones de Economía Española. Ed. Civitas. Madrid.

MYRO, R. y GANDOY, R. (1995): “Sector industrial” en Lecciones de Economía Española. Ed. Civitas. Madrid.

MYRO, R. : “Crecimiento y Competitividad de la Industria Española”.

MOLERO, J. y BUESA M. (1995): “Innovación y cambio tecnológico” en Lecciones de Economía Española. Ed. Civitas. Madrid.

NOVELLA, J., BUESA M., MARTIN C. et al. (1995): “La industria en España y en Cataluña”. Revista de la Escuela, nº 2. C.S. CONC/ Columna edicions. Barcelona.

OSTERMAN P. (1995): “El mercado de trabajo juvenil en EE.UU. : ¿existe un problema y cómo podríamos resolverlo? ”. Revista Asturiana de Economía, nº 2, primer trimestre. Asociación Asturiana de Estudios Económicos. Oviedo.

PIQUE J. (1997): “Explicando la política industrial y energética”. Revista Economistas. Especial 1996. Colegio de Economistas de Madrid. Madrid.

VIAÑA, E. y CASTAÑO, C. (1995): “Población y recursos humanos” en Lecciones de Economía Española. De. Civitas. Madrid.

Carlos Martin

Economista del Gabinete Técnico Confederal
de CC.OO.

POLÍTICAS SECTORIALES E INFRAESTRUCTURAS: UNA VISIÓN A TRAVÉS DE LOS PGE-98

1 VISIÓN GENERAL.

El momento de las políticas sectoriales

España ostenta la tasa de paro más elevada de toda la Unión Europea. El desempleo es el principal problema de la economía española, no sólo por el despilfarro de recursos humanos que supone, sino fundamentalmente por el drama y la injusticia social que conlleva. La lucha contra el paro debe ser, por tanto, el objetivo central de la política económica del Gobierno.

Esto es así hoy más que nunca, puesto que el período de bonanza que atraviesa la economía española ha inducido una evolución favorable en otras variables macroeconómicas (inflación, tipos de interés, tipo de cambio, etc.) que ya no pueden emplearse como excusa, para distraer la acción gubernamental en política económica. En efecto, los precios crecen a tasa moderadas, el tipo de cambio evoluciona de manera estable y los tipos de interés, ya de por sí reducidos, presentan una tendencia a la baja.

Paralelamente, aunque la economía crece a tasas superiores al tres por ciento y esto genera un aumento del empleo significativo, la reducción del paro es, no obstante, insuficiente dada su importante dimensión.

¿Qué puede hacer la política económica por el empleo en este contexto?, donde la moderación salarial, la evolución de los precios, de los tipos de interés, y del tipo de cambio, ya generan las condiciones generales apropiadas para el desarrollo de los negocios. Pues bien, cuando ya se han alcanzado las condiciones generales, lo que tiene que hacer la política económica es especializarse y descender hasta los problemas específicos de los sectores y empresas.

Es por tanto el momento de las políticas sectoriales, para cuya construcción no se puede olvidar las ventajas y complementariedades que se derivan de su articulación territorial. A lo que se suman, las importantes competencias y actividad llevada a cabo por las Comunidades Autónomas en esta materia, así como la canalización territorial de los Fondos Estructurales Europeos.

Tampoco se puede obviar que entre las políticas sectoriales sobresale la política industrial, debido a la mayor exposición del sector manufacturero a la competencia internacional, y el importante papel que juega el sector energético como proveedor imprescindible e insustituible en todos los procesos de producción. Las medidas que se tomen para apoyar a la industria deben tener un carácter activo, esto es selectivo y beligerante. Las políticas de café para todos, basadas en las rebajas o incentivos fiscales, sobre las que se centra hoy en exclusiva el Gobierno del Partido Popular, suponen un despilfarro de recursos, además de una fuente de fraude.

Recuperación de la inversión en infraestructuras

Afianzar la buena coyuntura que vive hoy la economía española, requiere actuar sobre sus posibilidades estructurales de crecimiento. Para ello el Gobierno cuenta con un elemento clave, la inversión pública en infraestructuras.

La inversión en infraestructuras se ha empleado a lo largo de los últimos años como variable de ajuste para casar los Presupuestos Generales del Estado (PGE), de tal manera que han sido muy importantes las desviaciones entre lo presupuestado inicialmente y lo realizado. La reducción en un -24,5% de la inversión pública entre 1993 y 1998, da una idea de la importancia de dicho ajuste.

La recuperación actual permite que los PGE-98 prevean un incremento real del 8,2% de los recursos destinados a la creación de infraestructuras, hasta alcanzar el 1,25% del PIB. No obstante, que el 17% de estos recursos se habiliten como créditos (y no como gasto directo), y que se confíe en nuevos mecanismos de financiación privada de infraestructuras, arrojan importantes sombras sobre la realización efectiva de los créditos presupuestados.

Un nuevo modelo de competencia

Apoyar a las empresas a superar sus problemas, así como planificar el desarrollo de las infraestructuras, pasa necesariamente por la definición de un nuevo modelo de compe-

tencia. Un modelo que facilite el tránsito del tejido productivo hacia un patrón de especialización productiva moderno.

Hoy, las empresas españolas basan su ventaja competitiva de manera casi exclusiva, en el ajuste constante de los costes, particularmente los laborales, que, sin embargo, sólo representan el 85% de la media de la Unión Europea. De ahí que la reivindicación monotemática de las patronales, en lo que a la competencia se refiere, se limite casi en exclusiva a la reducción de las cotizaciones sociales a la fiscalidad sobre las empresas.

Las empresas de los países más desarrollados no otorgan, en cambio, a los costes un papel exclusivo en la competencia. Para ellas la ventaja competitiva se basa en la mejora de la calidad de los productos y su diferenciación en los mercados, a través de la incorporación de nuevas tecnologías o procesos de comercialización personalizados. Este modelo de competencia permite añadir valor a la producción, sin que para ampliar o mantener el margen empresarial se tengan que ajustar constantemente los costes laborales, lo que a su vez alimenta las bases de un consumo y una inversión nacional más estables y duraderos.

La calidad, la confianza en una marca o los servicios post-venta, frente al precio de un producto, se valoran cada vez más por el consumidor, según aumenta su nivel de renta. Esto debe tenerse muy en cuenta para competir en los mercados internacionales, puesto que España dirige el grueso de su comercio exterior hacia los países de la Unión Europea, una zona con altos niveles de renta per cápita. Asimismo, el esperable proceso de convergencia del nivel de renta per cápita español con la media europea, impulsa la tendencia hacia la pérdida de peso del precio como elemento discriminador en las decisiones de consumo en el mercado interno español.

Las empresas españolas, por lo general, sólo intentan vender más barato, no más calidad, más confianza o más atención al cliente. De ahí el carácter marginal de las inversiones en capital tecnológico y humano que realizan, y que son la base para el desarrollo de estas nuevas ventajas competitivas. Son los fondos públicos quienes, además, mantienen el grueso de estas inversiones, aunque alejadas de los estándares europeos. Así, por ejemplo, los gastos en investigación y desarrollo (I+D) del estado español no alcanzan el 1% del PIB, mientras que en la UE superan el 2%.

Este modelo de competencia sobre costes (frente al modelo de generación de valor añadido) ha provocado que las ramas de actividad cuyos productos tienen un contenido tecnológico y una demanda baja o media, tengan un peso mayor en la estructura productiva española, cuando se compara con la media europea. El tránsito hacia un patrón de espe-

cialización productiva moderno requiere el aumento del peso de las ramas con contenido tecnológico y demanda altos, proceso que está siendo más lento que en la UE.

El aparato productivo español se encuentra ante una encrucijada. Por un lado, tiene la oportunidad de modernizarse, a través de la adopción de un modelo de competencia, basado en la generación de valor añadido, en la calidad y la incorporación de tecnología. Avanzar por esta vía permitiría a España formar parte del grupo de países europeos más desarrollados, no sólo desde un punto de vista nominal o monetario. Por otro lado, la economía española puede continuar estancada en un modelo de competencia fundamentalmente basado en el ajuste de los costes, lo que supone entrar en competencia con países en vías de desarrollo, donde los sistemas de protección social son magros o inexistentes, lo que significa poner en peligro el actual Estado del Bienestar alcanzado.

Estabilidad en el empleo: clave del nuevo modelo de competencia

La estabilidad en el empleo facilita la adquisición de experiencia y el desencadenamiento de procesos de formación, que redundan en una mayor productividad de la mano de obra. La cualificación es asimismo un elemento diferencial de los sectores emergentes (con alto contenido tecnológico y fuerte crecimiento en la demanda de sus productos). Por tanto, fomentar la estabilidad -o si se prefiere limitar la precariedad- significa avanzar en la implantación de un nuevo modelo de competencia y un patrón de especialización propio de los países más desarrollados.

La influencia negativa de la precariedad es patente en el caso español, tanto por su nivel excesivo (la tasa de temporalidad triplica la media de la UE), como por su persistencia a lo largo del tiempo. El boom de la contratación temporal se inició con la descausalización de la contratación temporal y las facilidades para uso fraudulento, que propicia la reforma del mercado de trabajo de 1984.

En un momento en que la economía internacional crecía a tasas importantes, la reforma provoca que el aumento del empleo sea en España, fundamentalmente precario. Las empresas ven como se les proporciona desde el ámbito legal, y de manera generalizada la posibilidad de contar con las plantillas más flexibles de la Unión Europea. Esto genera un desencuentro entre la estabilidad en el empleo, que acompaña a los modelos de competencia basados en la generación de valor añadido, y la mejora de las posibilidades para competir sobre costes que permite un ajuste más flexible de las plantillas.

La influencia ha sido determinante sobre la evolución del patrón de especialización del tejido productivo español: ralentizándose la salida de las ramas de actividad con contenido tecnológico medio y bajo (que requieren mano de obra sin cualificar) y retrasándose, en consecuencia, la entrada en aquellas otras con altos contenidos tecnológicos.

El Acuerdo para la Estabilidad del Empleo suscrito en Abril de 1996 entre los agentes sociales, intenta apoyar la inversión de este proceso incentivando la contratación de trabajadores indefinidos y la conversión de temporales en fijos.

2. POLÍTICAS SECTORIALES Y HORIZONTALES

Política industrial y energética.

Los PGE-98 destinan 224.000 millones de ptas. a la política industrial y energética, lo que supone un crecimiento nominal del 74%, con respecto a lo inicialmente presupuestado el año anterior. No obstante, este aumento se explica por la inclusión en los presupuestos de las subvenciones a la minería (113.755 millones de ptas.). Si se excluyen estas ayudas, los recursos destinados a la política industrial decrecen, por el contrario, un -9,3%.

A la escasez de recursos destinados a la política industrial se une que el 79% de los mismos se destinan a la minería o a sectores en reconversión. Sólo 15.600 millones (un 7% del total de recursos) se dedican al desarrollo de elementos intangibles (patentes, calidad y seguridad, y diversificación y diseño industrial), que apoyen el desarrollo de un nuevo modelo de competencia basado en la creación de valor añadido.

INDUSTRIA Y ENERGÍA

PROGRAMAS	Presupuesto 1997		Presupuesto 1998		% 98/97
	Millones	% s/total	Millones	% s/total	
Seguridad Nuclear y Protección Radiológica.....	4.643	3,6	5.146	2,3	10,8
Dirección y Servicios Grales. de Industria	5.263	4,1	5.231	2,3	-0,6
Regula. y Protec. de la Propiedad Industrial.....	5.486	4,3	5.485	2,4	0,0
Calidad y Seguridad Industrial	3.172	2,5	2.940	1,3	-7,3
Competitividad de la Empresa Industrial	6.946	5,4	7.227	3,2	4,0
Reconversión y Reindustrialización	75.048	58,4	62.407	27,9	-16,8
Incentivos Reg. a la Localización Industrial.....	14.797	11,5	15.742	7,0	6,4
Normativa y Desarrollo Energético	6.286	4,9	6.120	2,7	-2,6
Explotación Minera	6.950	5,4	113.755	50,8	1.536,8
TOTAL.....	128.591	100,0	224.053	100,0	74,2

FUENTE: PROYECTO DE PGE-98.

ÁREA DE ENERGÍA

Dentro del sector energético, el eléctrico se ha visto sometido a lo largo de 1997 a un simulacro de liberalización, con la firma del Protocolo Eléctrico, entre el Gobierno y las empresas del sector. El Protocolo elimina la planificación pública como instrumento para asegurar el abastecimiento energético. Asimismo, promueve una competencia falsa en la generación, que beneficia fundamentalmente a los explotadores de centrales hidroeléctricas, que gracias al Protocolo se lucran de manera escandalosa a través del uso de un bien público.

Por otro lado, se suprime la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional, organismo en el que las centrales sindicales habíamos planteado nuestra participación. Esto aumenta el poder de las empresas, en detrimento de la capacidad de intervención y control de los poderes públicos.

Programas:

- Explotación Minera (50,8% del total de recursos). Se financian con cargo a este programa, por primera vez, las ayudas recogidas en el Plan 1998-2005 de la Minería del Carbón y Desarrollo Alternativo de las Comarcas Mineras, que gestionará un Instituto creado para dicho fin. El programa obtiene a su vez el grueso de sus recursos (100.000 millones) del nuevo impuesto que se establece sobre la energía eléctrica y que antes tenía la forma de recargo sobre la tarifa eléctrica.
- Normativa y Desarrollo Energético (2,7%). Aquí se inscribe el Plan de Ahorro y Eficiencia Energética (PAEE) 1991-2000, dotado con 3.700 millones para 1998. Los objetivos del PAEE son ahorrar energía e incrementar la producción independiente de energía eléctrica.

ÁREA DE INDUSTRIA. Programas más importantes:

- Reconversión y Reindustrialización (28% del total de recursos). El volumen mayor de recursos se destina al sector naval (28.400 millones de ptas.).
- Incentivos Regionales a la Localización Industrial (7%).
- Competitividad de la Empresa Industrial (3%). Aquí se incluye el ‘Plan de Competitividad de la Industrial Textil y de la Confección’, dotado con 2.747 millones de ptas., que se inscribe a su vez en el programa comunitario RETEX, cuyo objetivo no es potenciar el sector sino diversificarlo hacia otro tipo de actividades que disminuyan la dependencia regional.

- El PREVER INDUSTRIAL, dotado con 3.000 millones de ptas. persigue incentivar la renovación del parque móvil industrial obsoleto.
- Por último se incluye también aquí, el Plan de Promoción del Diseño Industrial, que forma parte de la Iniciativa ATYCA 1997-1999.
- Calidad y Seguridad Industrial. Este programa se inscribe también dentro de la Iniciativa ATYCA 1997-1999.
- Regulación y Protección de la Propiedad Industrial (2,4%).

Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

El tamaño medio de la Pyme española es inferior al europeo; en España abundan sobre todo las microempresas (menos de diez trabajadores). Asimismo, como rasgo diferencial de nuestro aparato productivo, no contamos con empresas multinacionales de matriz española.

Las Pymes, como consecuencia de su tamaño, no acceden en igualdad de condiciones que las grandes empresas a la financiación. Ésto determina que las Pymes tengan menos recursos que destinar a la formación de sus trabajadores, o a la inversión en tecnología, o que ofrezcan menos garantías cuando se presentan a un concurso público. Debido a su tamaño, tampoco pueden aprovechar la economía de escala que ofrece un mercado cada vez más global.

Adicionalmente, el proceso de externalización de actividades que han llevado a cabo muchas grandes empresas a lo largo de la última década, ha distorsionado el papel que juega la Pyme en la creación de empleo y nuevo tejido productivo, lo que afecta a la cuestión sobre cuál es la política más adecuada para fomentar su actividad. Muchas Pymes son simples empresas satélites de una gran empresa, a la que vende la mayoría de su producción, no son proyectos empresariales independientes, y los recursos públicos que se puedan destinar a su fomento acaban beneficiando en última instancia a la gran empresa.

La política de apoyo a las Pymes del Gobierno, hace abstracción de estas consideraciones y tiene una orientación generalista y pasiva, basada en los incentivos fiscales y la subvención de tipos de interés.

Una política industrial activa para las Pymes pasa por aumentar su dimensión, fomentando que éstas acometan proyectos de manera conjunta. Un instrumento especialmente útil para lograr este objetivo sería articular los programas de compras públicas teniendo en cuenta las especiales características de las Pymes.

El proyecto de PGE-98 establece la continuidad del 'Programa de Apoyo a la Pyme (donde se inscribe el Observatorio de la Pyme), aunque no se señala cuál es su dotación presupuestaria específica. En principio, se presupuestan 7.309 millones de ptas. en el programa de Apoyo a la Pyme industrial, que se reduce un -13% y que antes gestionaba el Ministerio de Industria. Por otro lado, se presupuestan 141.000 millones de ptas. para subvencionar préstamos para la promoción comercial e internacionalización de empresas, de los que se pueden beneficiar las Pymes.

Privatizaciones

Las empresas públicas constituían prácticamente las únicas empresas con dimensión suficiente (no sólo por su tamaño individual sino por su organización en grupos empresariales) para competir con posibilidades de éxito en los mercados internacionales. Su privatización supone, por tanto, la pérdida de un importante instrumento para el desarrollo de una política industrial activa. La política de liquidación del sector público empresarial que pretende culminar el Gobierno del PP (a través de la puesta en práctica del Programa de Modernización del Sector Público Empresarial), plantea como principal problema –aparte de la pérdida de control público que implica– su orientación a través de objetivos presupuestarios y políticos, y no por medio de una estrategia de desarrollo industrial.

Las organizaciones sindicales ya hemos denunciado en reiteradas ocasiones que dado el carácter coyuntural de los recursos que se obtienen por las privatizaciones, éstos no pueden servir para financiar las políticas de gasto presupuestario. Es más, el efecto financiero neto de las privatizaciones que se inician en 1992 tras la firma del Tratado de Maastricht, ha supuesto para el Estado renunciar a ingresos superiores (por dividendos) al coste financiero de obtener esos mismos recursos en los mercados de deuda. Por tanto, las privatizaciones constituyen incluso un mal negocio desde el punto de vista presupuestario.

La falta de una estrategia industrial y empresarial que orientase la política de privatizaciones, ha dejado las empresas públicas más importantes del sector servicios (situadas además en sectores oligopolizados), en manos de gestores sin experiencia y bancos, con más intereses financieros que empresariales.

Por otro lado, las multinacionales foráneas se han hecho cargo de las empresas industriales privatizadas. Esto ha contribuido a aumentar todavía más el grado de colonización del sector manufacturero, por parte del capital multinacional. La colonización no es un proceso inocuo, sino que repercute directamente sobre la calidad del tejido empresarial. Las multinacionales tienden a liquidar las empresas que compran, conservando los cana-

les de distribución, o a localizar en España las fases del proceso productivo que generan menos valor añadido (fundamentalmente las de montaje), aprovechando las ventajas que ofrece una mano de obra más barata y fácil de despedir.

Por último, con la Ley de PGE-98 desaparece la Agencia Industrial del Estado (que se integra en la SEPI) y que reunía a las empresas públicas que recibían ayudas de los Presupuestos Generales. El objetivo de esta operación es reducir las aportaciones del Estado a las empresas públicas, encubriendo estas ayudas en la cuenta de resultados de la SEPI.

Política de investigación

El Gobierno destina 311.000 millones de ptas. a esta política en el proyecto de presupuesto para 1998, lo que supone un aumento del 32% con respecto a lo inicialmente presupuestado el año anterior. No obstante, este fuerte incremento -que se concentra en el programa de Investigación y Desarrollo Tecnológico, que gestiona el Ministerio de Industria- se explica por la inclusión de proyectos que poco tienen que ver con la investigación y el desarrollo tecnológico, y que se centran más bien en la fabricación de armamento. De esta manera la mayoría de los recursos dotados dentro de dicho programa (105.000 millones de ptas.) se destina al sector de defensa aeronáutico y naval.

INVESTIGACIÓN

PROGRAMAS	Presupuesto 1997		Presupuesto 1998		% 98/97
	Millones	% s/total	Millones	% s/total	
Investigación científica	46.943	19,9	49.545	15,9	5,5
Astronomía y astrofísica.....	1.226	0,5	1.309	0,4	6,8
Investigación técnica	20.825	8,8	22.522	7,2	8,1
Invest. y estud. sociológ. y constitucion.....	1.389	0,6	1.416	0,5	1,9
Invest. y estudios de las Fuerzas Armadas	48.261	20,5	49.939	16,1	3,5
Invest. y experimentación de Obr. Públicas	506	0,2	513	0,2	1,4
Investigación y desarrollo tecnológico.....	91.575	38,9	159.032	51,2	73,7
Investigación y evaluación educativa.....	473	0,2	676	0,2	42,9
Investigación sanitaria.....	12.596	5,3	13.686	4,4	8,7
Invest. y estud. estadísticos y económicos	566	0,2	592	0,2	4,6
Investigación y experimentación agraria.....	4.870	2,1	5.119	1,6	5,1
Investigación y experimentación pesquera	3.284	1,4	3.474	1,1	5,8
Investigación geológico minera	2.963	1,3	2.981	1,0	0,6
TOTAL	235.477	100,0	310.804	100,0	32,0

FUENTE: PROYECTO DE PGE-98.

Establecimiento de ‘proyectos estrella’.

Los ‘proyectos estrella’ han servido en el ámbito comunitario para aunar el esfuerzo de los estados miembros en el desarrollo de proyectos de alto contenido tecnológico (en sectores como el aeronáutico, aeroespacial, telecomunicaciones, etc.), que requerían grandes inversiones. La difusión de las aplicaciones tecnológicas desarrolladas en dichos proyectos ha hecho posible, complementariamente, la mejora de los procesos de producción en otros sectores.

España podría adoptar una fórmula similar a la del ‘proyectos estrella’ para vertebrar su aparato productivo, al tiempo que se atienden importantes demandas. El Plan Directo de Infraestructuras fue un primer paso en este sentido, que se centró sólo en los requerimientos de infraestructuras públicas que demandaba el país, sin prestar atención a la oferta productiva que debía hacerlas realidad. Por ejemplo, se planificaba el desarrollo de una red ferroviaria de alta velocidad, pero sin que se hiciera ningún planteamiento sobre las medidas de política industrial a adoptar para que el aparato productivo nacional fuese capaz a medio plazo de acometer su desarrollo de manera solvente y competitiva.

A este respecto Comisiones Obreras ya elaboró un documento orientativo (‘Apuntes para una Estrategia de Internacionalización de la Industria Española, octubre de 1995) sobre cuáles eran las características y las áreas que podrían abordar los proyectos estrella. En él se incluía un listado tentativo y una breve descripción de los que podían ser ejemplos de grandes proyectos emblemáticos:

1. Plantas desalinizadoras de agua marina para suministro urbano.
2. Material ferroviario de alta velocidad.
3. Generación de energías renovables utilizando desechos agrícolas y forestales.
4. Avión de entrenamiento avanzado/táctico.
5. Material para la depuración de aguas residuales.
6. Material de procesado de basuras.
7. Material para el control y protección del mar.
8. Material informático para la educación.
9. Maquinas herramientas/robótica para la formación profesional.

3. INFRAESTRUCTURAS

El proyecto de PGE-98 dota un billón de pesetas para el desarrollo y conservación de infraestructuras. Esto supone un crecimiento del 10,5% nominal (8,2% real) con respecto a la cantidad inicialmente presupuestada en 1998, y representan un 1,25% del PIB.

INFRAESTRUCTURAS

PROGRAMAS	Presupuesto 1997		Presupuesto 1998		% 98/97
	Millones	% s/total	Millones	% s/total	
Inf. Urbana saneamiento y calidad del agua.....	25.417	2,7	39.361	3,9	54,9
Protección y mejora del medio ambiente.....	8.674	0,9	8.934	0,9	3,0
Estudios y ser. asist. tca. Obr. púb. Y urb.	5.170	0,6	5.073	0,5	-1,9
Dir. y Serv. Generales de Fomento	120.585	13,0	137.031	13,4	13,6
Planif. y concert. territorial y urbana	43.453	4,7	50.580	5,0	16,4
Direc. y serv. generales de medio ambiente	6.891	0,7	7.627	0,7	10,7
Gestión e infr. de recursos hidráulicos.....	135.845	14,7	135.352	13,3	-0,4
Infraest. del transporte ferroviario	180.666	19,5	169.738	16,6	-6,0
Ordenación e inspec. del transp. Terrestre.....	1.185	0,1	6.947	0,7	486,2
Creación de infraestructuras de carreteras.....	260.052	28,1	277.810	27,2	6,8
Conservación y explotación de carreteras	80.167	8,7	85.246	8,3	6,3
Seguridad del tráfico marít. Y vigil. costera.....	12.866	1,4	12.804	1,3	-0,5
Actuación en la costa	17.382	1,9	19.972	2,0	14,9
Regulación y supervisión aviación civil.....	2.752	0,3	2.843	0,3	3,3
Protección y mejora del medio natural	23.507	2,5	24.117	2,4	2,6
Desarr. alternativo comarca minera carbón	0		38.000	3,7	
TOTAL.....	924.612	100,0	1.021.436	100,0	10,5

FUENTE: PROYECTO DE PGE-98.

Una parte importante de estos recursos (171.000 millones de ptas.) se habilita como préstamos concedidos por el Estado y no como gasto directo, lo que hace más dudosa su realización, y tiene por objeto maquillar la cifra de déficit.

Más dudosos aún en su realización son los 118.000 millones de ptas. que se presupuesta serán gastados a través de contratación por el sistema de abono total del precio.

Por organismos el de Fomento gastará el 37% de lo presupuestado (381.000 millones de ptas.), fundamentalmente en la creación y conservación de carreteras. Dependiendo de este departamento están RENFE, FEVE, el Gestor de Infraestructuras Ferroviarias (GIF), ENAUSA (autopistas), Puertos del Estado, Aeropuertos Españoles y SASEMAR (Seguridad Marítima), que en conjunto prevén invertir en 1998 un total de 306.000 millones de ptas.

El Ministerio de Medio Ambiente invertirá 173.000 millones fundamentalmente en infraestructuras hidráulicas; y el Ministerio de Industria 38.000 millones de ptas., destinados a las cuencas mineras dentro del Plan para la Reestructuración de la Minería del Carbón y Desarrollo Alternativo de las Comarcas Mineras.

4. CONCLUSIONES

Es el momento de las políticas sectoriales y de la reactivación de la inversión pública en infraestructuras. La iniciativa pública debe intervenir de manera activa en la economía y aprovechar el buen momento que atraviesa, para aumentar la creación de empleo, cuyo crecimiento es, por el momento, insuficiente para reducir de manera significativa el desempleo masivo que sufre la economía española.

Para ello, la política económica tiene que especializarse y descender hasta los problemas específicos de los sectores y empresas. Este proceso de especialización debe poner especial énfasis en la política industrial, por la exposición del sector manufacturero a la competencia internacional y la importancia estratégica del sector energético.

La inversión pública es la otra pieza clave para ampliar las bases del crecimiento, y hacerlo más duradero y estable. Es por ello que debe aumentar su peso en el PIB -por encima de los presupuestado para 1998-, ampliando así su papel multiplicador e impulsor de la actividad económica. La inversión en infraestructuras públicas constituye uno de los factores determinantes de la competitividad internacional del aparato productivo y del bienestar social.

El Gobierno del PP, no ha mostrado, por el momento, ningún interés por los problemas específicos del tejido productivo y de los sectores económicos. Simplemente se ha limitado a intervenir de manera superficial en la actividad económica para inducir un entorno macroeconómico que fuera propicio para el desarrollo de los negocios. Pero este entorno favorable ya se ha alcanzado gracias, en gran medida, a la recuperación internacional. Queda ahora, por tanto, poner en práctica una política más comprometida con las empresas y sectores del país. Una política económica que -una vez controlado el déficit público- debe aplicar los aumentos de recaudación que genera el crecimiento económico al aumento de la inversión pública y de las prestaciones sociales, y no a financiar la anunciada rebaja fiscal que sólo beneficiará a los que más tienen.

La actividad gubernamental sectorial ha tenido hasta ahora un carácter testimonial, cuando no contraproducente. Prueba de esto último es la política de privatizaciones, la libera-

lización desordenada del sector de la telecomunicaciones (donde todavía no se ha aclarado cuáles son y como se financian las obligaciones de servicio público), o la liberalización falsa e interesada del sector eléctrico.

La articulación de una nueva política económica enfocada a aumentar la creación de empleo, pasa por:

1. Articular órganos sectoriales y territoriales de análisis y diálogo permanente para el seguimiento y puesta en marcha de políticas industriales. Este objetivo corre en paralelo con la articulación de la negociación colectiva y, por tanto, con el desarrollo del Acuerdo sobre Negociación Colectiva firmado por los interlocutores sociales.
2. Abandonar la política de rebajas e incentivos fiscales para apoyar a las Pymes y al resto de empresas. Apoyar la asociación entre Pymes a través de una política decidida de compras públicas.
3. Aumentar y mantener los fondos destinados a la investigación y desarrollo tecnológico, hasta alcanzar los estándares europeos.
4. Detener el programa de privatizaciones hasta que se defina una estrategia industrial para el sector en cuestión.
5. Promover el desarrollo de 'proyectos estrella' dentro de un esquema de planificación plurianual, que permita vertebrar la oferta productiva nacional.
6. Incrementar la inversión pública en infraestructuras hasta el 2% del PIB.