

Capítulo IV

La industria agroalimentaria en el contexto del desarrollo industrial español

INTRODUCCION

El análisis que hemos realizado en el capítulo precedente nos ha permitido definir cuales han sido los rasgos básicos que han caracterizado la evolución del consumo alimentario de los españoles a partir de la segunda mitad de la década de los cincuenta. Con ello disponemos ya de una serie de elementos y conclusiones que, de acuerdo con nuestra hipótesis de partida, eran esenciales para poder enfrentarnos con el estudio del desarrollo de la industria alimentaria durante el mismo período, tratando de captar cuál era su situación al inicio de la década de los sesenta y cuál ha sido su «adaptación», o respuesta, al desafío que suponían los cambios que se fueron registrando en el consumo nacional, tanto en términos cuantitativos como en cuanto a su composición.

Tomando, pues, como punto de partida el capítulo III la atención de este capítulo y de los siguientes se centrará, sucesivamente, en el estudio de la evolución de la industria alimentaria, el examen del contexto económico y político-económico en el que ésta se desenvolvió a partir de 1960 y, por último, la presencia de la iniciativa y del capital extranjero en el desarrollo del sector.

En el caso concreto de este capítulo, nuestro objetivo se cubrirá mediante el análisis de tres grandes cuestiones.

En primer lugar, examinaremos los trazos más significativos de la situación de la industria en general y de la produc-

ción alimentaria, en particular, en el momento histórico (1959/60) que tomamos como punto de partida.

En segundo lugar, se expondrán sucintamente las grandes líneas que caracterizaron el crecimiento industrial español entre 1960 y 1973, puesto que el «modelo» seguido representa el marco en el que la industria alimentaria se desarrolló, junto con otros sectores productivos.

Por último, analizaremos la evolución de la industria alimentaria propiamente dicha, deteniéndonos en el estudio de algunos aspectos y problemas de orden estructural que se han ido planteando y que estimamos especialmente relevantes para sostener nuestra tesis.

2. LA SITUACION DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA EN EL INICIO DE LA DECADA DE LOS SESENTA. ESPECIAL REFERENCIA A LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

La elección del año 1960 como punto de partida para ofrecer una visión de la situación de la industria española, obedece al estratégico lugar que ocupa este ejercicio en la reciente historia económica de nuestro país por diversos motivos.

El primero de ellos es que en la década que se inicia ese año se acentúa manifiestamente la preocupación de las autoridades por el crecimiento de la economía española (expresada más tarde en los sucesivos planes de desarrollo). En segundo lugar, porque aún cuando en la década inmediatamente anterior no se obtuvieron tasas de crecimiento comparables a las de los años sesenta, se habían dado ya algunos pasos que hicieron posible esta expansión (M. González, 1979 y Ros Hombravella, 1973). Y, finalmente, porque el Plan de Estabilización implementado un año antes (1959) supuso un corte casi radical en la trayectoria seguida por la economía española hasta entonces, abriendo una nueva etapa en la reciente historia de nuestro país.

El año 1960 constituye, pues, a pesar de ser un ejercicio

cuyos resultados económicos estuvieron muy marcados por los efectos del programa estabilizador, el inicio de la década en la que la política económica que se realiza en el país se altera sustancialmente, aunque la infraestructura productiva sobre la que debía asentarse el crecimiento posterior era muy débil y problemática.

BREVE REFERENCIA A LA SITUACION DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA EN LOS AÑOS ANTERIORES AL PLAN DE ESTABILIZACION

Para explicar la situación en que se encontraba la industria española en 1960 es preciso tener en cuenta las características del proceso de industrialización seguido en las dos décadas precedentes, que fueron determinantes en muchos aspectos, y habría que remontarse incluso a ciertas etapas anteriores, entre las que destaca el período 1917-1929.

Sin embargo, no creo que sea preciso realizar aquí un recorrido histórico tan amplio, sobre cuyos trazos y características básicas existen, además, cierto número de trabajos solventes y bien documentados que se recogen en la bibliografía que figura al final del libro. De ahí que solamente crea necesario hacer una breve referencia a la etapa 1940-1960.

Como se sabe, en 1939, al finalizar la guerra civil, la política económica que empezó a practicarse en España adoptó un enfoque claramente autárquico (1), cuya justificación puede encontrarse en dos factores básicos: las presiones internacionales derivadas del desarrollo de la Segunda Guerra

(1) Ya desde 1892, e incluso antes, existía un fuerte proteccionismo a la industria española que se realizó no sólo a través de la aplicación de unos aranceles muy altos, sino mediante otras intervenciones desde la Administración que tendían a proteger la economía española; esta actitud, como han señalado Velarde y otros, fue particularmente clara durante la Dictadura de Primo de Rivera. En 1939 comienza, sin embargo, una política puramente autárquica en que las importaciones están contingentadas y el comercio se realiza mediante acuerdos bilaterales, además de emplear una amplia batería de instrumentos de control e intervencionismo económico.

Mundial y de la actitud de los aliados, y las motivaciones ideológicas y nacionalistas que propugnaba el régimen franquista, que convirtió la independencia de la economía con respecto al exterior en uno de sus objetivos esenciales (2).

A partir de 1939 la protección arancelaria propiamente dicha siguió jugando el papel que convencionalmente se le asigna, pero, en cuanto instrumento, pasó claramente a un segundo término, ya que se implantaron fuertes restricciones cuantitativas a la importación que significaron —junto con las trabas administrativas— una protección frente al exterior mucho más fuerte que el elevado arancel. La falta de competencia internacional, motivada por estas restricciones, trajo consigo cierta intensificación del proceso de industrialización, pero, al mismo tiempo, ello significó también un freno para una sana expansión industrial al carecer no sólo de bastantes materias primas y de posibilidades de importar nuevos equipos, sino al faltar elementos de contrastación de la producción interna (costes y calidad) con la del resto del mundo.

Este aislamiento del exterior estuvo acompañado, además, por una política de industrialización basada en el fomento y la promoción industrial desde el Estado, ideas que eran consecuentes con los objetivos de lograr la autarquía económica y fortalecer la defensa nacional, mejorando las industrias de guerra, la utilización de materias primas nacionales y la sustitución de importaciones.

El 24 de octubre de 1936, es decir, en plena guerra, se publicó ya la Ley de Protección y Fomento de la industria nacional; y el 24 de noviembre del mismo año la de Ordenación y Defensa de la industria nacional, que plantearon con gran claridad los dos objetivos antes señalados. Ambas leyes

(2) Se ha escrito mucho sobre cuales fueron las verdaderas causas que llevaron a la política autárquica. Como nuestra intención es resumir brevemente los condicionamientos que ha tenido la industria española en esa época, para un estudio más amplio del tema ver: Luis Gamir (1975, pág. 14 y ss.) y R. Tamames (1971, y ediciones posteriores) que se enfrentan a la tesis mantenida por el profesor Juan Velarde (1962), el cual sostiene que la única causa que motivó la autarquía económica fueron los condicionamientos de política exterior derivados de la Segunda Guerra Mundial y la declaración de neutralidad por parte de España.

proponían un conjunto de beneficios a las industrias que en el futuro se declarasen «de interés nacional». Tal declaración debía realizarse a título individual y los beneficios obtenidos eran básicamente los mismos que posteriormente se otorgarían a las «industrias de interés preferente», tema que más adelante explicamos con mayor detenimiento. Anticipemos, sin embargo, que estas normas de 1936 no tenían un enfoque de carácter sectorial, como el que informó la nueva normativa aprobada en 1963, ya que la calificación de interés nacional se otorgaba a cada industria en particular y no a las pertenecientes a un sector o rama productiva, como se hizo posteriormente. La concesión de los beneficios facilitados en 1939 implicaba, además, la designación por el Gobierno de un interventor y un consejero delegado en la industria concretamente declarada de interés nacional.

Para disponer desde el Estado de un instrumento que permitiera cubrir los objetivos industrializadores a los que nos hemos referido, en 1941 (Ley de 25 de septiembre) se creó el Instituto Nacional de Industria, figurando en su declaración de intenciones la idea de que el Instituto «deberá colaborar en la creación y desarrollo de aquellas industrias que faciliten la autarquía económica, y fortalecer la producción de aquellas otras que están directamente relacionadas con la defensa nacional».

Como se sabe, una de las características fundamentales de la economía española en este período era, sin duda, la falta de materias primas y de bienes de equipo que permitieran expandir el proceso productivo industrial, lo que, unido a una política de sustitución a ultranza de importaciones, permitió crear establecimientos industriales de escasa capacidad y con tecnologías poco avanzadas que difícilmente podrían competir con el exterior en el futuro. Este hecho se une, además, a la carencia interna de ciertas materias primas (principalmente energéticas, cemento, acero, etc.), a la falta de recursos financieros abundantes y a la carencia casi total de contactos industriales con el exterior (bloqueo internacional a España; Segunda Guerra Mundial), todo lo cual supuso un verdadero hándicap para nuestra industria que no

pudo empezar a superarse hasta que irrumpieron los aires aperturistas del Plan de Estabilización (3).

Una característica adicional de la industria española de los años cuarenta y cincuenta era ya la fuerte concentración de los centros productivos en determinadas zonas geográficas. Esta concentración se acentuó aún más en los años posteriores, como lo demuestra el hecho de que en 1955 las cinco provincias con más alta producción total (Barcelona, Madrid, Valencia, Vizcaya y Sevilla), representaban un 40,4 por 100 de la producción neta total y en 1981 dicho porcentaje se elevaba al 44,5 por 100 (Banco de Bilbao, 1981).

Esta serie de problemas que acabamos de mencionar hay que contemplarla, por otra parte, en el contexto de una economía que tenía un nivel de actividad muy bajo como consecuencia del estado en que quedó el país una vez finalizada la guerra civil (se tardaron diez años en recuperar el nivel de renta nacional alcanzado en 1935).

Entre 1940 y 1950 los valores de la renta nacional oscilaron fuertemente, pero el ritmo medio de crecimiento anual no superó el 2 por 100. Sólo a partir de 1950 puede apreciarse que la tendencia de la renta es siempre creciente, aunque con valores muy dispares. Gracias a la ayuda americana (1953) y a los créditos concedidos por diversos países europeos pudieron empezar a adquirirse bienes de equipo, tan necesarios para nuestra industrialización, así como algunas materias primas y productos intermedios que resultaban imprescindibles.

En el cuadro IV-1, se recogen dos series de índices sobre el crecimiento de la producción industrial en las dos décadas que estamos tratando, que resultan bastante ilustrativos de lo que hasta aquí se ha dicho. Entre 1940 y 1950 el crecimiento fue lento y discontinuo; incluso negativo en algunos años (1943 y 1945, sobre todo). Sin embargo, el paso de 1949 a 1950 registra ya un salto importante en nuestro nivel de pro-

(3) Recordemos, sin embargo, que en 1952/53 se inició ya una cierta apertura al exterior, basada en buena parte en la ayuda procedente de acuerdos con Norteamérica. El intervencionismo administrativo siguió, no obstante, a un nivel similar al de los años cuarenta.

CUADRO IV-1
Indices de producción industrial
(1940-1959). (Base 1942)

	I.N.E.	C.E.N.
1940	—	97
1941	—	96
1942	100	100
1943	107	88
1944	108	101
1945	102	97
1946	120	112
1947	122	111
1948	125	112
1949	119	113
1950	136	123
1951	153	128
1952	175	147
1953	184	153
1954	191	169
1955	214	186
1956	236	198
1957	249	216
1958	272	254
1959	283	298

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Consejo de Economía Nacional.

ducción industrial, que dio paso a un ritmo de expansión relativamente intenso hasta 1958.

A pesar de esta aceleración en el crecimiento y del hecho de que la economía industrial se vio muy favorecida por parte de la Administración, en detrimento de la agricultura, la economía nacional presentaba los problemas ya citados, lo que, unido a una legislación que fue, a la vez, muy intervencionista y muy permisiva, dio lugar a que la capacidad de producción de la mayoría de las fábricas fuese muy pequeña (lo cual está en la base de la atomización de la empresa industrial), al tiempo que se permitía el crecimiento y la

formación de grandes grupos financieros que adquirieron posiciones de auténticos monopolios o cuasimonopolios.

Aún a riesgo de incurrir en una simplificación excesiva, cabe afirmar que al comenzar la década de los 60 la industria española se encontraba, pues, en una etapa bastante atrasada de su proceso de desarrollo, en la que estaban presentes una serie de graves problemas y deficiencias:

1.º) Falta de bienes de equipo y de materias primas básicas, con una tecnología atrasada y una capacidad productiva de las empresas baja, motivadas por el aislamiento de España frente al comercio exterior.

2.º) Fuerte concentración de la industria en determinadas zonas del país (Cataluña, País Vasco, Madrid, Valencia).

3.º) Falta de una legislación que regulase las dimensiones mínimas de las empresas y que facilitara la mejora de la estructura industrial.

4.º) Vigencia de una normativa intervencionista que dificultaba la iniciativa libre y la competencia, al tiempo que favorecía las decisiones discrecionales a nivel político, la especulación, los mercados paralelos, etc.

LA SITUACION ECONOMICA EN TORNO A 1960

De acuerdo con el plan trazado en nuestro trabajo, vamos a estudiar ahora las principales magnitudes económicas correspondientes a la situación de 1960, aunque, como veremos a continuación, este año (y también 1959) es particularmente anómalo en las series estadísticas de producción y gasto. El Plan de Estabilización de julio de 1959 supuso un gran impacto en toda la economía española, lo cual podemos plasmar eligiendo algunas macromagnitudes significativas que nos comparen las cifras anteriores y posteriores al plan.

El cuadro IV-2 nos muestra que a raíz del Plan de Estabilización se registró un crecimiento nulo o negativo en los años 1959 y 1960 en las magnitudes de producción y consumo, como consecuencia de las medidas tomadas en el terreno monetario y presupuestario y de las reacciones de los agentes económicos ante ellas, con lo cual si únicamente

CUADRO IV-2
Indicadores del impacto del Plan de Estabilización de 1959.
(Tasas porcentuales de variación anual).
(Precios de 1958)

Producción y gastos	1954-57	1958	1959	1960
P.I.B. (c.f.)	+5,1	+5,7	-2,2	+0,9
Agricultura, silvicultura y pesca.	+2,2	+7,6	-0,5	+0,3
Industria y construcción	+7,2	+7,4	+0,2	+2,7
Transportes, comercio y servicios	+5,6	+3,2	-5,1	-0,3
Formación capital fijo	+7,3	+6,2	-6,6	+7,3
Consumo bienes y servicios ..	+5,3	+4,1	+2,4	-2,8

Fuente: J. B. Donges; «La industrialización en España». Oikos-Tau Barcelona, 1973, pág. 60.

tomamos los datos correspondientes a ese año, aún partiendo de que sean reales, no nos reflejan la situación industrial de la época. Debido a este hecho hemos preferido considerar las cifras correspondientes a varios ejercicios anteriores.

Sin embargo, esto no sucede si estudiamos los datos referentes a la estructura de la economía. Sí influye cuando relacionamos la producción industrial de 1960 con la agrícola y la de servicios (cuadro IV-3), puesto que la producción industrial fue la que más se vio afectada en este año; pero, no influye si lo que estudiamos es la estructura industrial, ya

CUADRO IV-3
Origen del P.I.B. al coste de los factores, por sectores económicos.
Año 1960 (en millones de pesetas de 1964)

	Total	%
Agricultura	167,3	23,3
Industria	236,4	32,9
Servicios	314,6	43,8
TOTAL	718,3	100

Fuente: Elaboración datos Contabilidad Nacional.

que ésta no varía básicamente de un año a otro. Para demostrar esto, en el cuadro IV-4 incluimos los datos correspondientes a los años 1958 y 1960.

CUADRO IV-4

Origen del Producto Nacional Bruto al coste de los factores, por ramas de actividad industrial en 1958 y 1960 (en millones de pesetas de 1958)

	1958	1960	% (1)	% (2)
Industrias extractivas	10.974,9	10.320,6	6,41	5,77
Industrias manufactureras .	147.911,3	154.707,3	86,74	86,56
a) Producción alimentación, bebidas y tabacos	25.099,8	27.202,7	14,67	15,22
b) Textiles	21.411,6	21.649,2	12,51	12,11
c) Vestidos y calzados	9.853,1	10.569,5	5,76	5,91
d) Madera, corcho y muebles	10.513,7	10.454,3	6,14	5,84
e) Papel, impresión y edición	6.458,0	6.955,1	3,77	3,89
f) Industrias químicas y actividades conexas ...	15.139,4	17.175,9	8,85	9,61
g) Piedra, arcilla, vidrio y cemento	6.533,2	6.565,4	3,81	3,67
h) Industrias metalúrgicas básicas	9.218,0	10.733,1	5,38	6,00
i) Metalurgia de transformación, industrias mecánicas y eléctricas	25.612,0	24.080,1	14,97	13,47
j) Material de transporte .	11.200,0	12.947,9	6,54	7,24
k) Industrias diversas	6.872,5	6.374,1	4,01	3,56
Electricidad, gas, agua	12.159,4	13.700,1	7,10	7,66
Construcción y obras públicas	25.812,8	23.674,3	—	—
TOTAL INDUSTRIA (sin construcción)	171.045,6	178.728,0	—	—
TOTAL INDUSTRIA (con construcción)	196.858,4	202.402,3	—	—

Fuente: Contabilidad Nacional de España.

(1) y (2) porcentaje que supone cada partida respecto al total de la industria (sin construcción).

Los datos del cuadro permiten observar también que en 1958 la industria presenta la estructura que suele ser tradicional en un país poco desarrollado, donde las industrias de alimentación, bebidas y tabaco ocupan un lugar relevante, puesto que suponían un 16,96 por 100 del P.N.B. aportado por las industrias manufactureras en 1958 (excluyendo, por tanto, industrias extractivas, energía y construcción) y un 14,67 por 100 del P.N.B. aportado por el total de la industria (sin construcción). A éstas le siguen en función del valor de la producción, las industrias metalúrgicas de transformación, mecánicas y eléctricas, con un 15,9 por 100 respecto a las industrias manufactureras y un 15 por 100 respecto al total de la industria (sin construcción). El tercer renglón en importancia es el textil (sector predominante en los países que inician su desarrollo), con casi un 14 por 100 del total de las industrias manufactureras y un 12,5 por 100 respecto al total de la industria.

Si se toman las cifras de 1960, el sector de industrias alimentarias, bebidas y tabaco avanza medio punto en términos relativos, debido al retroceso que registran otras actividades industriales en dicho año (principalmente: minería, textil, madera y corcho y metalurgia de transformación e industrias mecánicas y eléctricas).

En cuanto al empleo los años 1959 y 1960 rompen también con la tendencia de absorción del paro registrada en años anteriores, con un 11 por 100 del desempleo en 1959, que asciende al 17,7 por 100 en 1960, según estimaciones realistas. La reducción de trabajo no sólo vino de los que perdieron su trabajo sino de la reducción que se produjo en el número de horas extraordinarias trabajadas.

La estructura del empleo en las distintas ramas de actividad industrial en 1960 aparece reflejada en el cuadro IV-5, donde se observa que los sectores que entonces ocupaban un mayor volumen de mano de obra eran la construcción, con un 23,7 por 100 de población ocupada asalariada, respecto al total de la industria; las industrias metálicas, con un 17,34 por 100 de la población ocupada asalariada; y las textiles, con un 11,84 por 100. La industria de alimentación, bebidas

y tabaco, aún siendo una de las primeras industrias manufactureras en cuanto a Producto Nacional Bruto aportado, se situaba en el cuarto lugar en orden al volumen de población ocupada; lo cual no puede explicarse en función de que el sector tuviera un alto grado de tecnología aplicada, sino por su nivel relativamente bajo de desarrollo y porque las demás industrias, sobre todo las textiles, confección y cuero, tenían en 1960 una producción a nivel de eficiencia casi artesanal, lo cual ocurre también en la rama de alimentación (a excepción de la incipiente industria del frío), aunque en menor medida.

CUADRO IV-5
Datos de empleo industrial en España en 1960

	Empleo T. (mil. personas)	Asalaria- dos (mil. personas)	% empleo total	% asala- riados
Industrias extractivas	190,9	183,8	5,19	6,18
Industrias manufactureras	2.606,7	200,9	71,0	67,59
a) Alimentación y bebidas y tabaco	387,2	267,1	10,54	8,98
b) Textiles, confección y cuero.	585,6	352	10,54	11,84
c) Papel, imprenta y editorial.	109,8	99,8	2,99	3,35
d) Químicas y conexas	170,8	158,4	4,65	5,32
e) Vidrio, cerámica y arcilla .	149,5	131,9	4,07	4,43
f) Materias metálicas	597,4	515,6	16,27	17,34
g) Material de transporte	215,1	191,3	5,85	6,43
h) Otras industrias fabriles ..	391,3	292,9	10,65	9,85
Construcción	797,0	704,1	21,70	23,69
Electricidad, gas y agua	76,8	75	2,09	2,52
TOTAL	3.671,4	2.971,9	100,00	100,00

Fuente: Encuesta de población activa I.N.E.

Si para terminar y con objeto de tener una referencia comparativa, conviene referirse a la situación industrial en el año sesenta en otros países industriales europeos. Esta comparación es hasta cierto punto engañosa si consideramos que

la producción industrial española correspondiente al año 1960 fue anormalmente baja (con un 2,7 por 100 de incremento respecto al año anterior frente a incrementos de un 7 por 100 en los años cincuenta). Sin embargo, la diferencia en el producto industrial bruto entre España y la media de los diez países considerados (incluida la propia España) es tan considerable que apenas tiene importancia el hecho de que la producción industrial española en 1960 fuese conjunturalmente baja.

Los datos que recogemos en el cuadro IV-6, muestran que el producto industrial bruto por habitante en 1960 alcanza la cifra de 742 dólares para Alemania, y que Suecia obtenía 725 dólares por habitante. El país que ocupa un lugar más próximo a España es Italia (239 dólares), pero, a pesar de todo, duplica la cifra española (111 dólares por habitante), lo cual es un indicador muy expresivo del estado en que se encontraba nuestra industria en aquellos momentos.

ESPECIAL ATENCION A LA SITUACION DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN 1960

La importancia que tenían las industrias alimentarias en el año 1960 se ha podido deducir, ya a partir de los datos que hemos comentado anteriormente, tales como el porcentaje que dichas industrias suponían dentro del producto nacional bruto (5,22) o el porcentaje de empleados asalariados y no-asalariados que tenía el sector respecto al total de trabajadores de la industria (10,54 por 100). En las líneas que siguen intentaremos profundizar algo más en este hecho, a la vez que pretendemos ofrecer algunos datos que nos permitirán clarificar la estructura de las industrias de productos alimenticios y su problemática, la cual, si bien participa ampliamente de los mismos problemas que aquejaban a la industria en general en aquellas fechas, tiene sus peculiaridades propias.

Señalemos, ante todo, que la importancia relativa que tenía —y tiene— en España la industria agroalimentaria no es una particularidad de nuestra economía, ya que las I.A.

CUADRO IV-6
Producto industrial bruto en dólares por habitante. Año 1960

	Total sector industrial	Industria sin construcción
Alemania	742	646
Suecia	725	581
Francia	648	544
Reino Unido	582	509
Bélgica	454	387
Noruega	432	350
Austria	401	334
Holanda	381	320
Italia	239	192
España	111	98
Media 10 países	484	420

Fuente: Anuarios estadísticos de la ONU y de España, publicado en: Velarde, 1972.

eran también, en bastantes casos, la primera rama industrial en los países miembros de la O.C.D.E.

Dado que alrededor de un 70 por 100 de la producción agrícola se canaliza hacia las industrias alimentarias, siendo aquélla la principal fuente de materias primas de éstas, se comprende fácilmente que las industrias agroalimentarias sean una de las principales industrias manufactureras del país y su producción la mayor de toda la industria española. El Valor Añadido Bruto (V.A.B.) de la industria manufacturera en 1960 suponía 178.300 millones de pesetas, de los cuales 36.300 los aportaba la industria de productos alimenticios, bebidas y tabaco, seguida de la construcción y obras públicas (con 30.800 millones de pesetas) y de la metalurgia y transformación, industrias mecánicas y eléctricas (con 26.400 millones de pesetas, siempre en pesetas de 1964).

Los problemas que aquejaban en aquellos momentos a la industria alimentaria tampoco eran totalmente ajenos a los que concurrían en la industria a escala internacional, aunque en algunos de sus rasgos la situación era comparativamente mucho peor. Esta industria se caracterizaba ya en la mayor parte de los países de la O.C.D.E. por la escasa dimensión de sus empresas, frente a la existencia de un pequeño número

de firmas de grandes dimensiones, por lo general multinacionales.

En España, la dimensión de los establecimientos productores de artículos alimenticios a comienzos de los años 60 era, salvo excepciones propias de alguna rama en particular, muy pequeña.

Tomando como criterio (4) el número de obreros por establecimientos podemos aportar a título de ejemplo los siguientes datos (5):

— En la industria de conservación y envases de frutas y legumbres, un 46,4 por 100 de establecimientos emplea entre 6 y 50 obreros, un 32,6 por 100 cuenta entre 51 y 500 trabajadores y sólo un 0,4 por 100 de los establecimientos emplea a más de 500 trabajadores.

— En las industrias harineras, el 77,1 por 100 de los establecimientos tiene entre 6 y 50 trabajadores y no hay ninguna empresa que emplee a más de 100.

— En las industrias de fabricación de productos alimenticios, un 95,4 por 100 emplean a menos de 51 trabajadores.

— Las industrias de azúcar de remolacha y refinerías tienen una estructura mayor, empleando el 50 por 100 de los establecimientos entre 101 y 500 trabajadores, y el otro 50 por 100 tiene más de 500.

— El 83,6 por 100 de las fábricas productoras de derivados del aceite (para alimentación) emplean a menos de 51 trabajadores y no hay ninguna que cuente con más de 500.

Esta pequeña dimensión de nuestros establecimientos fabriles conlleva serios problemas en diversos campos; entre ellos el de la financiación, ya que el crédito oficial estaba casi totalmente dirigido hacia las grandes empresas, por ser éstas más solventes.

También se enfrentan, como consecuencia de lo dicho hasta ahora, con serios problemas de equipamiento industrial

(4) Dado que, como ya hemos dicho, el nivel tecnológico de la industria española en 1960 era muy bajo y que las industrias agroalimentarias en particular no necesitan de grandes inversiones en equipo, creemos que el número de obreros que empleaba cada establecimiento fabril puede utilizarse como criterio para establecer el grado de atomización de la industria.

(5) Vid. Ardua Calleja, 1973, pág. 394 y ss.

y con mayores dificultades para crear sus propias estructuras de comercialización de las que tendrían empresas de mayor influencia en el mercado, todo lo cual repercute en los precios y calidad de los productos y en la producción de las empresas.

Por otra parte, algunas de las características propias de las industrias agroalimentarias constituyen de hecho, importantes problemas por su propia naturaleza. El hecho de que su aprovisionamiento dependa, en su mayor parte, de productos agrícolas, lleva consigo unas implicaciones problemáticas:

- La dificultad de aprovisionamiento de dichas empresas debido al carácter estacional de las producciones agrícolas, lo cual da lugar a que durante algunos meses al año las fábricas estén en pleno uso de su capacidad y el resto estén paradas.

- Una implicación importante del hecho de la gran dependencia de estas industrias de la producción agrícola era su acentuado carácter estacional y las oscilaciones de la producción según que las cosechas hayan sido o no abundantes; lo cual supone en muchos casos una capacidad productiva excesiva, que llega a convertirse en grave problema para las industrias más tradicionales.

- Necesidad de situarse cerca de los centros de producción debido al carácter altamente perecedero de muchos de los productos de los que debe de aprovisionarse. Esta necesidad provoca la dispersión productiva del sector, a diferencia de la concentración geográfica de la que hablamos anteriormente para la industria en general.

Muchas de estas dificultades mencionadas se han solucionado posteriormente, total o parcialmente, con la industria del frío y otros avances técnicos. En 1957 se había publicado el Plan de la Red Frigorífica Nacional, confeccionado por el Instituto Nacional de Industria y que llevaba ya varios años de difusión e incluso de aplicación (desde 1952). A partir de aquí la Red Frigorífica Nacional comienza a expandirse, pero, en 1960, se confeccionó un censo de la Industria Frigorífica a 31 de diciembre de 1959 que puso de manifiesto

algunas deficiencias muy claras (Velarde y Campos Nordman, 1969, pág. 175). Entre ellas:

- El desfase o desequilibrio entre los frigoríficos de producción y los de consumo, ya que estos últimos se habían desarrollado mucho más.

- La necesidad de ampliar y desarrollar los transportes frigoríficos, ya que se contaba con un parque muy deficiente.

Esta era, pues, a grandes rasgos, la situación en la que se encontraban las I.A. en 1960, cuando comenzó a expandirse la demanda de productos alimenticios, tanto en términos cuantitativos globales como en cuanto al tipo de bienes demandados. Esta situación tan precaria, unida a las expectativas futuras del mercado español y a la política económica

CUADRO IV-7
Evolución del producto bruto industrial (a)

Años	Producto industrial bruto (b) (miles de mill. en pesetas constantes)	Tasa interanual de crecimiento real (%)	Crecimiento del P.N.B.
1959	172,8	1,0	-2,2
1960	178,7	3,4	0,9
1961	203,1	13,6	11,3
1962	223,6	10,0	9,3
1963	249,3	11,5	8,7
1964	282,6	13,3	6,2
1965	309,3	9,4	7,0
1966	339,5	9,7	10,6
1967	354,3	4,4	1,9
1968	375,4	5,9	5,6
1969	419,3	11,7	7,6
1970	747,7	2,9	6,0
1971	749,1	6,2	4,4
1972	910,1	14,7	7,8
1973	1.008,7	10,8	8,9

(a) Al coste de los factores. Excluida la construcción.

(b) Desde 1959 a 1969, en pesetas de 1958; 1970-1973, en pesetas de 1970.

Fuente: Contabilidad Nacional de España.

más abierta que se empezó a practicar en aquellos momentos estimuló, sin duda, la entrada en el sector de las empresas multinacionales de la alimentación, cuya importancia y orientación analizaremos con todo detalle más adelante.

3. EL MODELO DE DESARROLLO INDUSTRIAL ESPAÑOL

ALGUNOS RASGOS BASICOS DEL MODELO Y SUS CONSECUENCIAS

La expansión del sector industrial constituye una de las claves del desarrollo económico español del período 1960-73. El crecimiento que experimenta nuestra economía a partir del Plan de Estabilización se fundamenta, de forma muy importante, en la industria. Aunque también se produce una clara expansión del sector servicios, los datos obtenidos del Producto Bruto Industrial y del Producto Nacional Bruto evidencian la marcha paralela de ambas series (ver cuadro IV-7) en los años comprendidos entre 1959 y 1973. De hecho, en aquellos ejercicios en los que el producto industrial experimenta un crecimiento muy fuerte, el P.N.B. crece también a buen ritmo, aunque inferior; y a la inversa, cuando decae el crecimiento de la industria, este hecho se refleja en el total de la economía (6).

La fuerte expansión de nuestra industria pudo producirse gracias a un amplio conjunto de factores externos e internos, de los que vamos a resaltar los que estimamos como más significativos.

Un dato esencial para comprender el progreso de nuestra industria es el fin del bloqueo económico que sufría nuestro país hasta 1953. En 1958 España ingresó en el Fondo Monetario Internacional y en el Banco Mundial, y en 1959 se ads-

(6) Recordemos, por otra parte, que el crecimiento real interanual de la industria durante los años 60 alcanzó una media superior a la de los restantes países europeos, hecho que no sólo denota la gran expansión que registró nuestra industria, sino también que las cifras de las que partíamos eran muy bajas.

cribe a la O.E.C.E. Con ello, el gobierno aceptaba formalmente los fines de estos organismos, entre los uales destaca el compromiso de liberalizar el comercio internacional, la aceptación de la entrada de capitales extranjeros y el compromiso de practicar una política económica más «ortodoxa».

A partir de 1959, la liberalización de las importaciones facilita también la entrada en España de maquinaria, de bienes de equipo, materias primas y productos intermedios, en buena parte inexistentes en nuestro país, lo cual nos permite comenzar a acercarnos a unos niveles de productividad algo más semejantes a los europeos, al mismo tiempo que se diversifica la producción para adaptarse a la nueva tendencia de la demanda (7).

Todo ello sucede en nuestro país, en unos momentos en que la economía internacional atraviesa una coyuntura muy favorable, lo cual incide sobre nuestra economía por tres vías diferentes:

- La floreciente industria europea demanda mano de obra y absorbe nuestros excedentes, con lo cual se produce —además— un flujo de divisas procedentes de los propios emigrantes.

- La acumulación de capital en Europa y en EE.UU. que posibilita la entrada en nuestro país de capital extranjero, como consecuencia de que consideran a España como un país atractivo para invertir.

- El incremento de divisas procedentes del turismo, cuya expansión constituyó un hecho casi sin precedentes a nivel mundial.

La inversión extranjera que afluye a nuestro país, sobre todo, a partir de 1959 y que se dirige al sector productivo, constituyó un importante complemento del ahorro interno, aunque ello supuso una carga financiera considerable, como veremos más extensamente en el capítulo VII. No obstante,

(7) Señalamos ya, sin embargo, que algunas de las medidas que se adoptan en los meses siguientes al Plan de Estabilización no respondieron con excesiva claridad a los principios aperturistas y de liberalización. Una primera muestra de ello fue el nuevo arancel de 1960, de corte claramente proteccionista, tanto a nivel industrial como agrario.

hay que considerar que la entrada de capital extranjero, además de ayudar a equilibrar la balanza de pagos y de complementar la iniciativa privada, llevó implícita la entrada de nuevas tecnologías y de asistencia técnica y organizativa, cuestiones todas ellas muy importantes para un país en desarrollo.

En el orden interno se produce a partir de 1959 una seria preocupación del gobierno por la expansión de la producción, en general, y de la industria en particular. Recordemos que los objetivos que explícitamente persigue el citado plan fueron: la expansión de la producción, la mejora de la balanza de pagos, la estabilidad de precios y la integración de España en la división internacional del trabajo.

Esta preocupación por el crecimiento económico conducirá a las autoridades a examinar las posibilidades y problemas que el país tiene planteados, incluso con la ayuda de expertos extranjeros (Misión del Banco Mundial, 1961-62), para más tarde definir una serie de instrumentos (crediticios, fiscales, ventajas a la importación, etc.) que incentiven a los inversores y empresarios a invertir e instalar nuevas industrias. En este sentido, tampoco falta en las autoridades una preocupación por lograr un buen dimensionamiento, tanto de las industrias existentes como de las nuevas. Así, en 1963, aparece una nueva normativa que pretende resolver en parte el problema de la pequeña dimensión de las empresas industriales en España. El Decreto 157/1963, de 26 de enero, sobre «libre instalación, ampliación y traslado de industrias dentro del territorio nacional» y la Orden del Ministerio de Industria de 16 de marzo de 1963 «para el desarrollo del Decreto 157/1963 'liberalizada'» (con algunas singulares excepciones), el establecimiento de nuevas fábricas, así como el traslado y ampliación de las ya existentes, fijándose además unos mínimos de capacidad de producción para una serie de sectores (8).

(8) El tema de la pequeña dimensión de las empresas industriales españolas ha sido ampliamente tratado en la abundante literatura existente sobre esta cuestión, con lo cual no consideramos necesario abundar más en este tema, que será tratado posteriormente, de una forma parcial, al estudiar el caso de la industria alimentaria.

A los estímulos concedidos a la inversión y el aumento de la producción (9) podemos añadir, además de otros, la legislación laboral, y la carencia de auténticos sindicatos, factores ambos muy favorables para el empresario por la débil posibilidad de conflictividad laboral. En este período el ritmo de crecimiento de los salarios fue, además, inferior, en términos reales, al crecimiento de la renta nacional.

Por otra parte, el proceso iniciado acarreó un gran trasvase de población del campo a la ciudad, lo cual permite unas mayores posibilidades de absorción de mano de obra por parte de la industria y a un coste relativamente bajo. Este fue, asimismo, un medio para incrementar la productividad de la agricultura, al verse libre de una población subempleada.

Al menos en teoría, a partir de 1964, la política económica y, sobre todo, la industrial, se coordina a través de los Planes de Desarrollo. Los objetivos que se pretendían alcanzar mediante tales planes eran, fundamentalmente, el incremento del P.I.B., alcanzar determinadas mejoras sociales y aumentar las exportaciones como salida a nuestra producción industrial y como fuente de ingresos de divisas. Los instrumentos de política industrial utilizados para llevar a cabo estos objetivos serán expuestos más adelante, aunque de modo muy sintético, ya que no estimamos imprescindible extender nuestro análisis a los objetivos y al contenido de cada uno de los planes de desarrollo. Tanto en su aspecto general como sectorial son temas que han sido ampliamente estudiados en otras obras —a las que nos remitimos—, cuyas referencias figuran al final de la obra.

Lo que sí nos parece imprescindible para los objetivos de este trabajo es referirnos a una serie de cuestiones que caracterizan el proceso de expansión industrial de nuestro país entre 1960 y 1973.

En primer lugar, hay que subrayar que las actuaciones desde la Administración se centraron —fundamentalmente— en apoyar la oferta industrial, poniendo especial énfasis en

(9) El aumento de la producción no se da únicamente por el incremento de la inversión, sino también por el mayor uso de la capacidad instalada.

una serie de sectores a los que más tarde nos referiremos. Los objetivos que se hicieron explícitos a nivel oficial, asentados en una estrategia que pretendía flexibilizar el sistema intervencionista que había estado vigente desde 1939, fueron esencialmente dos:

1) Por una parte, se intentaban evitar los posibles estrangulamientos que pudieran producirse en aquellos sectores que, por su papel en la economía, podrían acarrear consecuencias negativas importantes en el conjunto del sistema productivo.

2) Y, por otra, se pretendía aprovechar los recursos productivos disponibles, tratando al mismo tiempo de dotar a la economía nacional de empresas que tuvieran un mínimo de condiciones de competitividad (10).

A partir de estos principios, los distintos planes establecieron para el sector industrial una serie de objetivos más específicos como:

— Saneamiento y expansión de la industria básica (siderurgia y energía).

— Aprovechamiento de los recursos naturales disponibles (minería, ganadería y agroalimentación).

— Favorecimiento de la introducción de avances tecnológicos y técnicas modernas.

— Apoyo a los sectores exportadores.

— Mejora de la dimensión media de la empresas, etc.

Para alcanzar estos objetivos se arbitraron un amplio número de instrumentos político-económicos, pero más que su detalle en cuanto tales lo que conviene destacar son dos hechos que a nuestro entender son muy importantes.

En primer lugar, un análisis de lo que ocurrió en términos de política económica a lo largo del período considerado suministra base suficiente para afirmar que *a partir de 1964* y con más intensidad desde 1965, la política «liberalizadora» iniciada en 1959 cambió prácticamente de signo. Si, como antes he señalado, desde un principio existieron ya ciertas

(10) Como destacan Fanjul y Maravall (1980, pág. 39): «... (los objetivos) pasan a ser fundamentalmente los de desarrollar una industria competitiva internacionalmente y no autosuficiente».

contradicciones (caso del arancel de 1960), a partir de la fecha indicada puede observarse un claro retroceso hacia fórmulas bastante más proteccionistas en general, y de privilegio de algunos sectores en particular; especialmente desde el punto de vista financiero (coeficientes especiales de financiación en Banca, Cajas de Ahorros y actuación del Crédito Oficial).

Por otra parte, un estudio global del período permite apreciar también que, como demuestran los estudios del grupo de la Fundación I.N.I. (Segura, Maravall, Fanjul, C. García y otros citados en varias ocasiones anteriores) y las conclusiones de Cuadrado Roura y Mancha Navarro (1980), el modelo de crecimiento industrial español tuvo una manifestación *sectorial* muy definida y la política económica del gobierno tendió a apoyar con mucha mayor intensidad que al resto a una serie de sectores convertidos, a su vez, en «polarizadores» del propio sistema productivo resultante, como se comprueba en las tablas input-output de la economía española de 1970 y 1975. Tales sectores fueron, fundamentalmente, *Siderurgia, I. Químicas, Transformados metálicos, Construcción de Material de Transporte* (automóviles), *Material eléctrico, Energía eléctrica y Alimentación*, además de la *Construcción y O.P.* (11).

En algunos casos (automóvil, electrodomésticos), la expansión del sector estuvo determinada por la eficiente introducción de nuevas tecnologías y productos en un mercado de consumo en fuerte expansión (aumento general de la renta; proceso urbanizador; consumismo...). En otros (I. Químicas y derivados), el crecimiento del sector se apoyó no sólo en la expansión de la demanda interna a escala familiar (fibras sintéticas, detergentes, plásticos...), sino por la demanda interindustrial y la de exportación.

Pero, lo que está claro es que, en todos los casos, esos sectores que lideraron el crecimiento contaron con «la garantía permanente de unas políticas expansivas y la concesión cre-

(11) Dentro del sector servicios, *Hostelería* se convirtió también (y sigue siendo) un sector polarizador muy destacado, como han mostrado Cuadrado y Mancha (1980).

ciente de toda clase de incentivos... que facilitaron el desarrollo posterior a 1964» (Fuentes Quintana, 1980, pág. 92).

El sector privado —y, particularmente, algunos grupos ligados a la gran Banca— supo aprovechar estos «apoyos» y llevó a cabo fuertes inversiones en una serie de sectores muy definidos que coinciden prácticamente con los antes señalados (energía, siderurgia, industrias de bienes de consumo duraderos y sectores químicos). Hacia ellos se encaminaron también las grandes firmas extranjeras, aunque con participaciones selectivas y, a veces, utilizando vías de cooperación (transferencias de tecnología; concesiones; asistencia técnica...) con escasas exigencias de inversión real.

En síntesis podríamos señalar que el proceso de crecimiento industrial español 1960-73 tuvo una serie de características destacables (12):

- *Marcada especialización sectorial.* Con una serie de consecuencias en términos de procesos de sustitución (caso de la industria química y de los sectores energéticos) en relación con la etapa precedente.

- *Crecimiento desequilibrado,* tanto desde el punto de vista de los grandes sectores económicos (agricultura, industria, servicios), como desde la óptica espacial (concentración regional del empleo y de la capacidad productiva).

- *Creciente demanda de necesidades del factor capital,* dada la tendencia del proceso hacia sectores con una elevada relación capital-producto y la consiguiente minoración del papel del factor trabajo.

- *Concentración de los cambios técnicos* en un limitado número de sectores, generalmente coincidentes con aquellos que sufrieron un intenso proceso de especialización.

- *Carácter «limitador» de la capacidad importadora del país* que, si bien pudo ampliarse gracias a las transferencias de los emigrantes, al turismo y a las mismas inversiones extranjeras, supuso siempre un elemento de «cierre» vía desequilibrios de la balanza de pagos, provocando actuaciones

(12) Muchas de ellas están ahora en la raíz de los problemas que la actual crisis plantea a nuestra industria.

de política económica tipo «stop-and-go» (1963, 1965, 1967, 1969/70), con evidentes consecuencias en la marcha de las empresas y en el proceso inversor.

● Mayor *integración de la economía a escala internacional*, pero con un *aumento de la dependencia exterior* de nuestra industria, tanto a través de la necesidad de adquirir tecnología extranjera, como vía importaciones de productos y energía, o a través de las aportaciones financieras del exterior.

Esta serie de rasgos del proceso industrializador 1960-73, que supuso un importante cambio para la economía española y un gran salto en términos de producción y renta, han dejado como *herencia* a la economía española un conjunto de *problemas* que la «crisis» iniciada hacia finales de 1973 ha ido poniendo cada vez más de relieve. En términos puramente enunciativos, puesto que esto no es nuestro objetivo dentro del trabajo habría que destacar los siguientes:

— Desequilibrio en la composición industrial española actual, con fuerte peso de sectores que, a nivel mundial, tienen un futuro muy problemático (siderurgia, automóvil, bienes de consumo duraderos, algunas ramas químicas, construcción naval, etc.).

— La estructura resultante plantea elevadas exigencias de capital cara al futuro.

— Decreciente capacidad de creación de empleo por parte de una serie de sectores relevantes, con incidencia indirecta en el mismo sentido en el resto de la economía.

— Fuerte dependencia energética del exterior.

— Escaso desarrollo tecnológico propio, que también refuerza, desde otro ángulo, la dependencia del exterior.

— Permanencia de un fuerte componente proteccionista e intervencionista en la economía, que afecta negativamente a la propia flexibilidad y capacidad de readaptación de las industrias. De hecho, nuestra industria se desenvuelve en una economía de mercado con amplias áreas «de no-mercado» y apoyos que han distorsionado (y distorsionan) los precios, la capacidad competitiva con otras economías y la asignación de recursos.

LA DEPENDENCIA EXTERIOR COMO CARACTERISTICA

Al destacar los rasgos básicos que han caracterizado el crecimiento industrial español a partir de 1960 hemos hecho ya referencia a que la dependencia del exterior ha sido una de sus notas más destacables. Tal incremento de la dependencia se ha manifestado de diversos modos, aunque hay que subrayar las necesidades de adquisición de tecnología, el aumento de la demanda de importaciones que conlleva el sistema productivo resultante y la presencia de grupos extranjeros en muchas empresas y sectores importantes, lo que condiciona la toma de decisiones e introduce elementos cuyo control está fuera de nuestras fronteras.

Algunos de estos aspectos merecen que les prestemos una atención adicional dado que clarificarán nuestro posterior análisis de lo ocurrido en el caso de la industria alimentaria.

CUADRO IV-8

Pagos de España (en millones de dólares) en concepto de asistencia técnica y «royalties» al extranjero

Años	Millones de dólares	Indice 1960=100
1960	19	100
1961	22	115,7
1962	33	173,6
1963	42	221
1964	56	294,7
1965	80	421
1966	97	510,5
1967	110	578,9
1968	109	573,6
1969	133	700
1970	134	705,2
1971	156	821
1972	192	1.010
1973	261	1.373,6

Fuente: Banco de España. Informe Anual.

El cuadro IV-8, es ilustrativo del vertiginoso aumento que han experimentado los pagos efectuados por España al extranjero en concepto de royalties y asistencia técnica a lo largo del período 1960-1973, etapa en la que la expansión industrial fue particularmente intensa. Como podemos observar, estas cifras aumentan a un ritmo muy acelerado. La explicación puede centrarse (además de tener en cuenta que son valores en dólares de cada año y, por tanto, no tienen en cuenta las variaciones de valor de la moneda) en dos hechos independientes entre sí, pero muy importantes: la gran necesidad que España tenía al inicio de la década de los sesenta de bienes de equipo que posibilitaran su lanzamiento económico; y el hecho de que muchos royalties y contratos de asistencia se suscribieron en su día en base al volumen anual de ventas o a una serie escalonada de pagos.

La expansión industrial comienza en España con una tecnología insuficiente que sólo le permite competir en el mercado internacional en algunos productos muy determinados. La situación mejora a medida que se va acumulando capital que permite la adquisición de bienes de equipo, pero ésta debe hacerse en el extranjero porque la iniciativa nacional no ha sido capaz de invertir suficientemente en investigación para que nos permitiese trabajar con material español, lo cual resulta cada vez más gravoso para nuestra balanza comercial.

La dependencia de nuestra industria no se limita tampoco a la importación de tecnología y asistencia técnica, sino que los cambios estructurales acontecidos nos obligan también a invertir fuertes sumas de divisas en materias primas y productos intermedios (vid. Fanjul, Maravall, Pérez-Prim y Segura, 1974 y J. Segura, 1980).

La estructura industrial española ha cambiado ampliamente y, con ella, también el equipo productivo, la tecnología utilizada y los «inputs» intermedios producidos. Sin embargo, no todas las ramas industriales han evolucionado al mismo ritmo. Como señaló Julio Segura (13) «el porcen-

(13) Vid. Julio Segura. *Symposium Internacional sobre la Política Industrial en la década de los 80*; Madrid, mayo 1980.

taje que los inputs intermedios han representado respecto a la producción bruta total de la economía española, suponiendo constante la estructura y nivel de la demanda final, ha pasado de ser el 46,1 por 100 en 1962, al 48,7 por 100 en 1975, medido en pesetas constantes, lo cual manifiesta un fuerte proceso de especialización experimentado en la economía española».

Si consideramos las actividades que más han aumentado su producción de inputs intermedios, las más favorecidas son:

- 1) Materias sintéticas y fibras artificiales.
- 2) Industria química de base y abonos.
- 3) Derivados del petróleo.
- 4) Transformados de materias plásticas.
- 5) Energía eléctrica.
- 6) Maquinaria eléctrica.
- 7) Maquinaria no eléctrica.

Esta relación de actividades demuestra el crecimiento asimétrico de la industria española, centrado en unas determinadas ramas que, además, implican dos consecuencias negativas muy importantes para nuestra economía: una gran necesidad de materias primas energéticas esenciales para este tipo de producción, como es el petróleo, lo cual implica una gran dependencia productiva del exterior de la economía española acentuada por el hecho de que gran parte de esta producción está destinada a la exportación.

En el trabajo ya mencionado de Julio Segura se concluye que:

1.º) «Los niveles medios de dependencia exterior productiva han crecido ininterrumpidamente entre 1962 y 1975».

2.º) «Los mayores niveles de dependencia se dan en aquellas actividades claves como transmisoras del progreso técnico».

3.º) «El componente de la demanda final más dependiente de las importaciones intermedias es el de exportaciones».

Estas ideas nos conducen a una cuarta conclusión: si pretendemos ayudar a financiar nuestro desarrollo con los ingresos provenientes de las exportaciones y éstas dependen estrechamente de nuestras importaciones, ¿cómo podemos alcanzar este objetivo?

CUADRO IV-9

Causas de la variación en las necesidades sectoriales de trabajo en el periodo 1962-1966

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	-504,4	2.394,6	-2.899,0	151.116	38.117	20	8
2	-5,9	89,6	-95,5	198.788	-5.293	5	3
3	-1,0	2,9	-3,9	179.977	-7.755	11	2
4	-35,5	136,9	-172,4	227.223	-60.216	2	1
5	20,8	85,8	-65,0	144.009	66.658	25	25
6	7,9	38,9	-31,1	123.045	81.576	33	33
7	-7,1	85,0	-92,1	118.877	79.547	34	32
8	19,2	77,1	-57,9	132.864	75.324	31	29
9	21,6	167,3	-145,7	161.067	46.816	18	13
10	-2,6	28,6	-31,2	175.736	17.368	14	7
11	9,0	51,5	-42,5	164.642	46.665	15	12
12	4,0	18,8	-14,8	151.796	59.254	19	20
13	2,0	6,2	-4,2	139.516	73.142	27	27
14	6,7	23,5	-16,8	177.960	44.226	12	11
15	14,9	22,4	-7,5	231.691	55.956	1	19
16	5,7	48,4	-42,7	150.900	55.094	21	18
17	3,4	6,8	-3,4	195.712	52.175	7	15
18	-8,2	76,2	-84,4	187.507	3.078	8	5
19	6,7	49,9	-43,2	220.469	-4.285	3	4
20	27,1	68,3	-41,2	198.510	40.595	6	9
21	17,6	64,6	-47,0	162.261	54.711	17	17
22	54,5	135,8	-80,7	176.109	54.578	13	16
23	0,3	25,7	-25,4	149.283	51.293	23	14
24	113,5	208,0	-94,5	180.216	63.555	10	21
25	15,8	26,8	-11,0	181.566	66.605	9	25
26	28,4	162,4	-133,9	207.028	11.705	4	6
27	108,9	404,3	-295,4	146.891	65.740	24	23
28	3,7	34,6	-30,9	164.185	42.680	16	10
29	7,2	16,1	-8,9	142.816	76.384	26	30
30	-13,4	30,6	-44,0	124.817	64.333	32	22
31	23,4	136,4	-113,0	137.802	68.685	29	26
32	154,1	427,9	-273,8	138.692	75.244	28	28
33	21,2	31,3	-10,1	150.881	83.590	22	34
34	230,7	616,8	-386,1	137.222	76.700	30	31

(1) Cambio total en las necesidades sectoriales de trabajo entre 1962 y 1966.

(2) Cambio explicado por la variación en la demanda final.

(3) Cambio explicado por la variación en la tecnología.

(4) Índice del cambio debido a la demanda final (*).

(5) Índice del cambio debido a la tecnología (*).

(6) Ordenación de la magnitud del cambio debido a la demanda final.

(7) Ordenación de la magnitud del cambio debido a la tecnología.

(*) Base: Necesidades sectoriales de trabajo para 1962=100.

Fuente: Tomado de Fanjul y otros, 1974.

Nuestra dependencia del exterior en cuanto a productos industriales es, pues, muy clara, pero no se centra únicamente en productos intermedios, sino que nuestra balanza de pagos se ve agravada por la necesidad (o supuesta necesidad) de importar maquinaria y asistencia técnica para producir gran parte de nuestro «outputs» industriales.

Conviene referirse también a otro grave inconveniente de nuestra estructura industrial que es, en parte, la causa de las alarmantes cifras de paro con que nos enfrentamos en la actualidad: las industrias españolas han basado su expansión en aportar un capital invertido muy alto que no repercute de la misma manera en la cifra de puestos de trabajo que crea. De hecho, las mejoras tecnológicas introducidas en nuestra economía desde inicios de los años 60 han tenido como consecuencia una relativa disminución de la mano de obra requerida.

A este respecto en el trabajo ya mencionado de Oscar Fanjul, Fernando Maravall y otros se hace un estudio que, partiendo de los datos de las tablas input-output de la economía española, trata de obtener la variación en el empleo de mano de obra debida exclusivamente a la utilización de tecnologías diferentes y al incremento del empleo provocado por la variación de la demanda final. Se analiza la forma en que el progreso técnico ha afectado al factor trabajo, calculándose el total de dicho input necesario para satisfacer, con las tecnologías de diversos años, una demanda final fija, la de 1970; o, manteniendo fija la tecnología de cada año, saber cual es el impacto que sufre el empleo producido por la demanda final.

Una de las conclusiones a las que llegan estos estudios, con referencia al período 1962-70, es que si se hubiera mantenido la tecnología de 1960 la mano de obra ocupada hubiese sido mucho mayor. Las mejores tecnologías que se producen en todos los sectores a lo largo de la década de los sesenta implican un menor aumento en las necesidades de mano de obra, con lo cual se plantea que un aumento en la producción no viene acompañado de un aumento paralelo de la mano de obra empleada.

CUADRO IV-10
Causas de la variación en las necesidades sectoriales de trabajo en el
período 1966-1970

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	-489,4	2.366,4	-2.855,8	156.609	31.684	18	10
2	-30,4	55,1	-85,5	164.935	-0,784	14	4
3	0,0	2,6	-2,6	200.027	-0,027	5	5
4	-20,6	106,7	-127,3	247.961	-76.533	2	1
5	36,0	84,5	-48,5	139.176	77.506	24	28
6	3,4	31,2	-27,8	117.640	84.285	32	32
7	-11,3	117,6	-128,9	126.529	70.923	29	25
8	4,8	62,1	-57,3	124.494	77.398	30	27
9	-0,8	177,4	-178,2	159.998	39.731	15	13
10	25,1	54,3	-29,2	254.652	16.858	1	8
11	6,2	60,2	-54,0	167.933	39.064	12	12
12	-2,7	20,6	-23,3	151.336	41.948	21	16
13	3,0	17,7	-14,7	199.647	17.207	6	9
14	5,2	26,5	-21,3	171.812	42.281	9	17
15	8,6	22,1	-13,5	169.174	57.785	11	18
16	-1,2	58,4	-59,6	157.984	40.825	16	14
17	-3,5	5,5	-9,0	152.329	14.337	20	6
18	0,3	87,5	-87,2	210.942	-10.562	4	2
19	5,8	58,2	-52,4	221.027	-8.968	3	3
20	23,0	55,5	-32,5	157.603	66.256	17	23
21	42,8	86,3	-43,5	171.181	64.104	10	22
22	50,2	87,8	-37,6	137.832	83.796	25	31
23	2,2	15,5	-13,3	129.606	74.592	28	26
24	66,3	283,0	-216,7	175.913	41.872	8	15
25	9,8	15,9	-6,1	132.681	87.484	27	33
26	17,3	169,8	-152,5	194.332	15.279	7	7
27	123,2	341,6	-218,4	135.174	77.512	26	29
28	2,3	37,6	-35,3	165.233	38.760	13	11
29	23,2	4,7	18,5	110.453	141.448	34	19
30	-26,1	16,5	-42,6	114.976	61.318	33	20
31	79,8	165,2	-85,4	143.007	77.769	23	30
32	234,9	293,3	-58,4	123.276	95.368	31	34
33	11,6	43,2	-31,6	152.243	61.784	19	21
34	225,6	833,2	-607,6	144.137	67.814	22	24

(1) Cambio total en las necesidades sectoriales de trabajo entre 1966 y 1970.

(2) Cambio explicado por la variación en la demanda final.

(3) Cambio explicado por la variación en la tecnología.

(4) Índice del cambio debido a la demanda final (*).

(5) Índice del cambio debido a la tecnología (*).

(6) Ordenación de la magnitud del cambio debido a la demanda final.

(7) Ordenación de la magnitud del cambio debido a la tecnología.

(*) Base: Necesidades sectoriales de trabajo para 1966=100.

Fuente: Tomado de Fanjul y otros (1974).

- Este hecho constituye un componente importante del grave problema actual de aumento del paro. Sobre todo, al cerrarse las posibilidades de la emigración. Sin embargo, las soluciones que a inicios de los años sesenta tenían los empresarios españoles no eran muchas. Por una parte, la tecnología existente en esas fechas era muy deficiente y no cabía pensar en utilizar un proceso productivo o un tipo de maquinaria más intensivo en trabajo y menos en capital porque éste no existía. La única vía era importar bienes de equipo fabricados en el exterior, donde los problemas de crecimiento de población eran otros. Y, por otro lado, la demanda de bienes perecederos comienza entonces a aumentar a un ritmo muy fuerte y la industria tiene que recurrir a la tecnología y al capital extranjero para intentar satisfacerla.