

La industria española del automóvil

J. I. SAN MARTIN

NOTA PRELIMINAR

El presente trabajo ha sido realizado en los meses de julio y agosto de 1967. Por consiguiente, los últimos datos que contiene se refieren al año 1966. Al mismo tiempo algunos extremos de orden legal han sido modificados por Disposiciones y Normas posteriores. Por ello, al final del estudio se incluye un anexo con las modificaciones más importantes que actualizan las consideraciones expuestas a lo largo del mismo.

I.—ANTECEDENTES

Los antecedentes de la producción española de automóviles se remontan al año 1889, en que el catalán Bonet patentó el primer coche español. Diez años más tarde, el capitán de Artillería señor Cuadra, decidió instalar una fábrica de automóviles que, tras diversos avatares, se transformó, en 1904, en la Sociedad Hispano-Suiza de Fabricación de Automóviles, S. A., que fue prácticamente la primera industria de automóviles en España, con una producción que no alcanzaba las 500 unidades por año de vehículos de lujo. Siguiendo en esta línea, casi en nuestros días, la Empresa ENASA, del instituto Nacional de Industria, absorbió a Hispano-Suiza, lanzando el modelo "Pegaso", de lujo, excesivo para la capacidad económica del mercado español.

En los años diez fabricaron automóviles don Arturo Elizalde, con su propia marca; don José María Armangue fabricó 1.500 coches "David", y en 1915 se empezó la producción del automóvil marca "Ideal".

En los años veinte, el Gobierno adoptó medidas encaminadas a beneficiar y proteger la industria nacional de automóviles, fabricándose el "Lorcy" en Palma de Mallorca y el "Euskalduna" en Bilbao. Las casas Ricart-España y Nacional Pescara construyeron también automóviles, pero no llegaron a consolidar dichos intentos, debido quizá al raquítico mercado de entonces y a la poca madurez de nuestra industria en una especialización tan exigente como la del motor.

Después de 1939 hubo nuevas tentativas, como la del "Eucort" y otras de menor importancia, que tampoco alcanzaron la mayoría de edad. Más recientemente cabe mencionar los intentos de abastecer al mercado, enormemente carencial, y casi cerrado a la importación, con pequeños coches "Biscuter", "PTV" y otros, que hubieron de dejar paso a fábricas fundadas sobre bases más sólidas.

Abandonado el intento de los "Pegaso", la fabricación en serie no comenzó en España hasta la creación de Seat, el 9 de mayo de 1950, y Fasa, el 29 de diciembre de 1951. En 1957 se creó Citroën Hispania, que lanzó sus primeros 400 vehículos en 1958. En 1962, Munguía Industrial puso en el mercado el pequeño "Goggomobil". En 1965 y 1966, Barreiros Diesel lanza los "Dodge" y "Simca" y, finalmente, a últimos de 1966, salen las primeras unidades de "Morris" de la nueva Sociedad Authi, última de las empresas constructoras que entran en lid en el mercado nacional.

Esto por lo que se refiere a automóviles o turismos, cuya industria se ha visto estimulada tanto por la presión de los consumidores, con un nivel de vida creciente, como por razones de prestigio político e industrial, como ha ocurrido en otros países.

En cuanto a la fabricación de vehículos industriales, la necesidad, por una parte, de dotar a los transportes nacionales de medios adecuados a sus necesidades crecientes y de renovar el anticuado parque que entonces operaba y, por otra, la compleja situación que una economía de posguerra imponía a la iniciativa privada, obligaron al Estado español, a través del Instituto Nacional de Industria, a emprender tal actividad, creándose en 1946 la Empresa Nacional de Autocamiones, S. A., utilizando, como se ha indicado, las instalaciones, personal y técnica de La Hispano Suiza, de Barcelona, que había abandonado prácticamente la fabricación de vehículos industriales y de automóviles.

En 1950, Imosa empieza la fabricación del DKW. En 1953, Motor Ibérica extiende su producción a los camiones ligeros y, en 1954, Barreiros Diesel fabrica motores diesel, para pasar posteriormente a la construcción de camiones. Y así se ve aumentar su número, hasta llegar a nuestros días en que existen trece empresas dedicadas a esta fabricación.

Hoy, nuestras técnicas de producción, calidades y precios se encuentran a un nivel insospechado hace veinte años y son comparables a las existentes en los países más avanzados.

2.—IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA

La fabricación de automóviles ha pasado a ocupar en todo el mundo uno de los principales puestos, convirtiéndose en exponente del desarrollo y en el principal cliente de la siderurgia. En Alemania, Francia e Italia, esta actividad emplea el 2,3 por 100 de la totalidad de la mano

de obra, realiza el 6 por 100 de las inversiones y produce el 4,5 por 100 del valor añadido de la industria.

Otra muestra de la importancia de estas actividades la ofrece el hecho de que entre las cien empresas más importantes de Europa, al menos hace dos años, 16 de ellas pertenecen a la rama del automóvil, con el orden y cifra de facturación que se indica:

CUADRO 1

<i>Número de orden</i>	<i>EMPRESAS</i>	<i>Facturación Millones de dólares</i>
8	Volkswagen	1.710
9	Fiat	1.491
16	British Motor Co. (BMC)	1.058
18	Daimler-Benz	952
26	Régie Renault	902
36	Opel	767
43	Citroën	646
50	Boch	562
51	Ford-Europa	528
53	Peugeot	518
61	Leyland Motor	478
68	Vauxhall Motor	418
72	J - Lucas	389
75	Simca	371
90	Rootes Motor, Ltd.	294
91	Rolls-Royce	293

En España este sector está alcanzando también, a marchas forzadas, uno de los primeros puestos. Sólo en vehículos de turismo, el crecimiento en los últimos ocho años ha sido, con mucho, el más alto de Europa. Si bien partiendo de cifras más modestas, se ha duplicado la producción con un incremento medio anual de 114,2 por 100, que rebasa ampliamente al 16,3 por 100 de Francia, 9,6 por 100 de Inglaterra, 19 por 100 de Alemania y 33,5 por 100 de Italia. Sólo el Japón, con su vertiginosa expansión, nos supera, con una tasa del 197,2 por 100 (cuadro 2).

La importancia del subsector turismos, dentro de la industria del motor y de nuestra economía, se aprecia al considerar que ya en 1957 su cifra de ventas suponía el 0,431 por 100 de la renta nacional y el 1,361 por 1000 de la industrial, y que, en el año 1966, ha más que cuadruplicado su valor respecto a la renta nacional (1,975 por 100), con 22.500 millones de pesetas, llegando al 7,1 por 100 de la renta industrial (cuadro 3).

CUADRO 2

PRODUCCION ANUAL DE VEHICULOS DE TURISMO
(Miles de unidades)

Años	España	Francia	Alemania	Italia	Japón	Inglaterra	USA
1957	21,9	723,6	1.044	319,2	46,82	860,4	6.108
1958	32,6	924,0	1.308	369,6	50,4	1.051,2	4.260
1959	37,7	1.084,8	1.500	470,4	78,0	1.190,4	5.592
1960	39,7	1.116,0	1.812	596,4	165,6	1.352,4	6.672
1961	53,2	987,6	1.908	693,6	249,6	1.004,4	5.544
1962	67,3	1.278,02	2.112	878,4	268,8	1.249,2	6.936
1963	79,4	1.453,2	2.412	1.105,2	408,0	1.608,0	7.632
1964	120,3	1.330,7	2.652	1.028,4	579,6	1.867,2	7.750
1965	159,1	1.364,1	2.733	1.089,2	696,2	1.722,2	9.335
1966	247,0	1.785,9	2.850	1.282,4	877,6	1.608,7	8.605
1966/1957 %...	1.027,8	146,8	171,0	301,7	1.775,2	86,3	40,8
Incremento medio anual	114,2	16,3	19,0	33,5	197,2	9,6	4,5

FUENTES: "Boletín Mensual de Estadística de las Naciones Unidas" e Instituto Nacional de Estadística, hasta 1964. Años siguientes, datos del Grupo Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones.

CUADRO 3

PRODUCCION DE TURISMOS Y RENTA NACIONAL

Años	TURISMOS (A)		II. Renta nacional (b)	II. Renta industrial (c)	I/II Porcentaje	I/III Porcentaje
	Número	I. Millones de pesetas				
1957	21.938	1.842	427.320	135.323	0,431	1,361
1958	32.626	2.731	498.624	153.954	0,547	1,773
1959	37.763	2.997	496.742	156.999	0,603	1,908
1960	39.732	3.245	527.453	158.059	0,615	2,053
1961	53.227	5.126	602.125	170.293	0,851	3,010
1962	67.304	5.999	691.030	186.021	0,868	3,224
1963	79.432	6.573	821.740	211.939	0,799	3,101
1964	120.340	9.696	925.128	249.180	1,047	3,891
1965	159.145	13.000 (*)	1.036.367	285.784	1,254	4,548
1966	247.006	22.500 (*)	1.229.400 (**)	315.000 (*)	1,975	7,127

FUENTES: (a) Instituto Nacional de Estadística (excepto años 1965 y 1966, que corresponden al Grupo Nacional de Fabricante de Automóviles y Camiones.—I. Valor de la producción.—(b) Contabilidad Nacional.—(c) Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria, Industrias fabriles.

(*) Estimación.

(**) Provisional.

J. I. SAN MARTIN

LA INDUSTRIA ESPAÑOLA DE AUTOMOVIL

En el subsector de vehículos industriales, incluidos los turismos transformados en furgonetas y los comerciales ligeros fabricados por Citroën y Fasa-Renault, el crecimiento de la producción ha sido realmente espectacular, como lo prueban las cifras reflejadas en el Cuadro 4.

CUADRO 4

PRODUCCION Y VALOR DE PRODUCCION
DE VEHICULOS INDUSTRIALES

<i>Años</i>	<i>Producción — Unidades</i>	<i>Indice</i>	<i>Valor de producción Miles de ptas.</i>	<i>Indice</i>
1958	7.552	100	1.964.490	100
1959	11.989	159	3.095.163	157
1960	15.384	204	4.235.780	216
1961	26.632	353	7.452.565	379
1962	36.443	482	8.444.762	430
1963	47.915	634	10.297.891	524
1964	60.154	796	12.589.676	641
1965	83.244	1.102	14.700.000	749
1966	93.412	1.237	20.500.000	1.642

FUENTE: Hasta 1964, Instituto Nacional de Estadística. 1965 y 1966, datos del Grupo de Fabricantes de Automóviles y Camiones.

La aportación a la renta nacional e industrial es sensiblemente similar, si bien algo inferior, a la de la producción de vehículos de turismo.

Otros datos que subrayan la importancia del sector son la participación de la renta generada en la renta industrial y, dentro de ésta, en la renta del sector nacional de material de transporte; el personal ocupado tanto en la industria principal como en la auxiliar y los servicios; los ingresos que el automóvil proporciona directa e indirectamente a la Hacienda Pública; montante de salarios, etc., extremos que se recogen en el siguiente cuadro:

CUADRO 5

OTROS INDICADORES DE LA IMPORTANCIA DEL SECTOR
(Año 1966)

Personal empleado en la industria principal ...	46.900 personas
Coste de personal	5.300 millones de pesetas
Personal empleado en la industria auxiliar ...	50.000 personas
Personal empleado en servicios relacionados con la industria del automóvil	100.000 personas
Suma de "imputs" de materia prima y auxi- liares	25.500 millones de pesetas
Porcentaje de valor de la producción en la Renta industrial	13,5 %
Porcentaje de renta del sector en la Renta industrial	0,9 %
Porcentaje de renta del sector en la renta del sector siderometalúrgico	3,6 %
Porcentaje de renta del sector en la renta del sector de material de transporte	40 %
Lugar que ocupa el sector entre las indus- trias fabriles	2 (el número cuatro en el conjunto industrial)
Recaudación fiscal (incluidos carburantes) ...	37.806 millones de pesetas

Por lo que se refiere al lugar que ocupa nuestra industria en el concierto mundial de la producción del automóvil, cabe resaltar que actualmente se encuentra en *noveno* lugar. En cuanto a Europa, nuestra posición es bastante fuerte en vehículos industriales y aceptable en la fabricación de turismos, como puede observarse en los Cuadros 6 y 7.

CUADRO 6

PRODUCCION DE TURISMOS DE LA C. E. E. Y ESPAÑA
RESPECTO A LA DE EUROPA OCCIDENTAL EN 1965

<i>PAISES</i>	<i>% Producción Europa occidental</i>	<i>Lugar Europa occidental</i>	<i>Lugar C. E. E.</i>
Alemania	36,5	1	1
Francia	18,2	3	2
Italia	14,5	4	3
Holanda	0,4	9	6
Bélgica (1)	2,3	6	4
España	2,1	7	5

Si se tiene en cuenta el espectacular crecimiento en 1966, nuestro país ha subido un puesto en la anterior escala, significando su producción de turismos algo más del 3 por 100.

CUADRO 7

PRODUCCION DE VEHICULOS INDUSTRIALES DE LA C. E. E. Y
ESPAÑA RESPECTO A LA DE EUROPA OCCIDENTAL EN 1965

<i>PAISES</i>	<i>% Producción Europa occidental</i>	<i>Lugar Europa occidental</i>	<i>Lugar C. E. E.</i>
Alemania	22,4	2	1
Francia	17,2	3	2
Italia	6,6	5	4
Holanda	0,6	10-11	5-6
Bélgica	0,6	10-11	5-6
España	6,8	4	3

Consígnese, asimismo, que contamos con dos empresas en el campo de vehículos industriales que tienen dimensiones totalmente europeas y competitivas. En la fabricación de turismos, las diferencias van siendo menos sensibles, existiendo ya una empresa que ha alcanzado una dimensión media superior a bastantes de las firmas que superviven aceptablemente en el Mercado Común.

(1) Industria de montaje.

CUADRO 8

PRODUCCION DE VEHICULOS AUTOMOVILES EN 1966

<i>PAISES</i>	<i>Unidades</i>
1. Estados Unidos	19.001.010
2. Alemania Occidental	3.050.700
3. Japón	2.286.400
4. Inglaterra	2.042.350
5. Francia	2.024.000
6. Italia	1.365.900
7. Canadá	895.200
8. Rusia	750.000 (1)
9. España	340.000

(1) Cifra estimada.

3.—LOCALIZACION GEOGRAFICA

La localización de las fábricas está determinada, esencialmente, por las perspectivas de salida de la producción y posibilidad de reclutamiento de la mano de obra, ofrecida por los habitantes de las grandes zonas industriales. Así, por ejemplo, en Italia, las fábricas están situadas cerca de Turín y Milán; en Francia, las tres cuartas partes de la producción provienen de los establecimientos instalados en la región de París, con excepción de Peugeot, que está instalada cerca de Cochaux.

Las consideraciones políticas que determinaron la elección de Wolfsburg para la fábrica de Volkswagen han contribuido a un mayor equilibrio geográfico en Alemania Occidental.

Ultimamente se ha producido en algunos países cierta tendencia a la dispersión de las instalaciones industriales en relación con la sede social y servicios administrativos. Así, por ejemplo, Renault, en Mans; Citroën, en Rennes, y Peugeot, en Mulhouse. Un movimiento análogo, si bien de menor importancia, se observa en Italia, con el establecimiento de una fábrica Alfa-Romeo cerca de Nápoles.

España quizá sea, también en este aspecto, un caso singular; pues la mayoría de nuestras fábricas van a estar dispersas por toda la mitad norte de la Península, sin una regla fija sobre su emplazamiento, decidido, en cada caso, por razones muy diferentes: Seat y Citroën tuvieron en cuenta la facilidad de operar en las zonas francas de Barcelona y Vigo,

respectivamente; Fasa se instala en Valladolid, ciudad poco industrial en 1952, por haber surgido allí los capitales promotores iniciales, sin que entonces pudiera adivinarse el espectacular desarrollo de su factoría. Luego aprovecha las ventajas del Polo de Desarrollo para instalar Facsa y Famesa.

Las nuevas fábricas se instalan: en Madrid, Bareiros, como una fase más de desarrollo de las actividades de esta empresa, y Authi en Pamplona, sin duda atraída por las facilidades y ayudas del Polo de Promoción de la Diputación Foral.

En cuanto a tradición industrial de su emplazamiento fabril destacan Seat, en Barcelona, y Barreiros, en Madrid, con otra ventaja muy importante: la capacidad de compra de la zona en que fabrican, ya que entre ambas capitales absorben más del 40 por 100 del mercado interior.

En vehículos industriales, Enasa se instala en Barcelona y Madrid, por razones industriales y de mercado, lo mismo que Motor Ibérica y Enmasa, que radican en la capital catalana. Imosa nace al amparo del Régimen Foral de Alava; Santa Ana, acogiéndose al Plan Jaén, al igual que Fasa-Renault se amplía al amparo del Polo de Desarrollo de Valladolid. Viasa, en Zaragoza, surge por su proximidad a Cataluña, al igual que Fadisa respecto al núcleo industrial de la capital de España.

4.—DIMENSION EMPRESARIAL

Según los datos que obran en el Grupo Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones, las plantillas de personal al 31 de diciembre de 1966 arrojaban las siguientes cifras:

CUADRO 9
PERSONAL EMPLEADO

<i>EMPRESAS</i>	<i>Número de personas empleadas</i>
Borgward-Iso Española, S. A.	130
Viasa	179
Aeronáutica Industrial, S. A.	200
Munguía Industrial, S. A.	224
Fadisa	266
Construcciones Jorsa, S. A.	310
Enmasa	540
Authi	547
Motor Ibérica, S. A.	754
Metalúrgica de Santa Ana, S. A.	1.042
Sava	1.656
Imosa	1.987
Citroën Hispania, S. A.	2.933
Fasa-Renault (incluidas Facsa y Famesa) ...	4.731
Barreiros Diesel, S. A.	8.500
Enasa	9.396
Seat	13.576
TOTAL	46.971

De tales cifras, que se refieren al personal dedicado exclusivamente a la construcción de vehículos automóviles, se deduce que el 78 por 100 pertenece a cuatro empresas, dos de vehículos industriales y dos de turismos y vehículos comerciales ligeros.

En cuanto a capacidades de producción a dos turnos, el Cuadro 10 confirma lo reflejado en el anterior sobre la pequeña dimensión de la mayoría de las empresas.

CAPACIDAD DE PRODUCCION
(Datos al 31 de diciembre de 1966)

TURISMOS	<i>Unidades</i>
Seat	165.000
Fasa	90.000
Citroën	52.000
Barreiros	85.000
Authi	(sin datos)
Munguía Industrial	10.000

LA INDUSTRIA ESPAÑOLA DE AUTOMOVIL

VEHICULOS INDUSTRIALES	<i>Unidades</i>
(Cifras estimadas)	
Aisa	5.000
Barreiros	12.000
Enasa	10.000
Enmasa	3.600
Fadisa	4.000
Imosa	12.000
Jorsa, S. A.	420
Metalúrgica de Santa Ana	8.000
Motor Ibérica	8.400
Sava	9.000
Viasa	1.800

Las fábricas de automóviles autorizadas en los años anteriores a la estabilización lo fueron bajo la legislación de 1939 sobre instalación de nuevas industrias y ampliación de las existentes, que no señalaba mínimos de producción.

La liberalización económica hizo desaparecer las limitaciones para la instalación de nuevas industrias, pero señaló un mínimo de producción. Dentro de esta nueva legislación, que arranca con la Orden ministerial de 16 de marzo de 1963, se llega al Decreto de 23 de diciembre de 1966, que fija en 250.000 unidades la capacidad de producción mínima, a dos turnos, para los turismos, y en 18.000 y 2.000 unidades la relativa a los vehículos industriales de carga inferior o superior, respectivamente, a 2.250 kilogramos.

Con anterioridad a la fijación de fabricaciones mínimas, se habían autorizado Seat, Fasa-Renault, Citroën Hispania y Mungía Industrial, con su Goggomobil. Con el mínimo de 70.000 unidades se autorizaron Barreiros (Simca) y Nueva Montaña Quijano, S. A. (Morris). Con el mínimo de 125.000 turismos anuales se ha solicitado por Imosa la fabricación del Volkswagen, aunque, durante el estudio y tramitación de su solicitud —recientemente denegada—, el mínimo se ha elevado de 125.000 a 250.000 unidades. En vehículos industriales no ha habido ninguna nueva empresa desde la aparición de dicha normativa.

Dadas las características estructurales del sector, la coyuntura actual y previsible del mercado y la determinación del Ministerio de Industria de no admitir contratos de licencias extranjeras con limitaciones a la ex-

portación, no parece probable surjan en la palestra automovilística nuevos luchadores. Ya resultan excesivos, si nos atenemos a la estructura y evolución de esta industria en otros países.

En los estudios para el I Plan de Desarrollo se decía que los expertos de la O. C. D. E. consideraban como dimensión normal de una fábrica de automóviles la que permitiera una producción de 500.000 unidades al año. Aun comparando nuestras fábricas, no con su capacidad actual, sino con la prevista para 1971, aún queda muy lejos la dimensión óptima aconsejada entonces por los técnicos, que está siendo rebasada y lo será más todavía mediante la fusión, asociación y concentración de empresas. En dichos estudios previos al Plan de Desarrollo se informaba también que en Europa había fábricas con producciones de 50.000 unidades y con un normal desenvolvimiento económico, si bien fabricaban también otros productos, tales como aviones, camiones, etc.

Las fábricas españolas, según las marcas, situarán sus producciones, si el mercado lo permite, entre las 75.000 y 380.000 unidades, meta que queda todavía muy lejos de las series europeas.

Sólo la existencia de una sola fábrica en España podría hacer llegar, teóricamente, en perjuicio de la variedad, a la dimensión productiva que domina en Europa.

La dimensión europea considerada actualmente óptima en la fabricación de vehículos industriales de tonelaje medio y pesado oscila entre los 10.000 y 15.0000 vehículos al año; en España, sólo tres de las nueve empresas que construyen tipos incluidos en estas capacidades se encuentran en tal línea.

Las restantes empresas, hasta diez en total, que en las estadísticas se incluyen entre los fabricantes de vehículos industriales, producen furgoneta, con procesos y series que deberían ser más semejantes a los peculiares de turismos que a los conseguidos en camiones y autobuses, distando, por tanto, aún más de las dimensiones que se estiman adecuadas y necesarias para estar en competencia internacional e incluso nacional.

El cuadro número 11 refleja los capitales sociales de las 17 empresas constructoras integradas en el Grupo Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones, al 31 de diciembre de 1966, y ratifica lo que se ha dicho anterior respecto al tamaño de nuestras empresas.

CUADRO 11
CAPITALES SOCIALES

<i>EMPRESA</i>	<i>Millones de pesetas</i>
Enasa	2.100
Seat	900
Barreiros	750
Fasa	400
Metalúrgica de Santa Ana	400
Enmasa	400
Motor Ibérica	300
Sava	300
Citroën	250
Imosa	216
Fadisa	160
Aisa	86
Munisa	85
Viasa	80
Iso-Borgward	75
Construcciones Jorsa	32
Authi	(sin datos)

cánica y eléctrica de los grandes países constructores.

En el transcurso del año actual, ampliarán, entre otras, su capital Seat (900 millones de pesetas), Barreiros (900 millones de pesetas) Fasa (375 millones de pesetas) y Citroën Hispana (100 millones de pesetas), lo que supone un notable avance en relación con la situación precedente, aun cuando tales ampliaciones hayan modificado el grado de dependencia exterior de nuestra industria.

5.—FACTORES DE PRODUCCION

5.1. *Mano de obra.*

En el año 1953 ocupaba el sector automovilista de los países de la Comunidad Europea, 250.000 personas entre operarios y empleados, y en 1960 los efectivamente empleados, en el mismo sector, alcanzaban la cifra de 550.000. En los países del Benelux no pasan de 5.000 en empresas de montaje, pero éstas emplean en otras ramas cerca de 20.000 personas. En conjunto representan el 12,5 por 100 del efectivo total de industria me-

La composición de los empleados por categorías varía sensiblemente de un país a otro, ya que, por ejemplo, en Francia, los empleados representan cerca del 25 por 100 del efectivo total del sector, con apenas el 15 por 100 en Alemania y en Italia. Como característica general, el número de peones no exceden del 5 por 100 del efectivo de operarios.

En los estudios preparatorios del II Plan de Desarrollo, la plantilla de las empresas, a 31 diciembre de 1965, se descomponía de la siguiente forma:

CUADRO 12

DISTRIBUCION CUALIFICADA DEL EMPLEO

TURISMOS	
Personal directivo, técnico y administrativo...	2.761
Mano de obra cualificada y semicualificada...	10.760
Mano de obra no cualificada	1.107
Mano de obra sin determinar su cualificación	2.788
TOTAL	17.416

(La distribución porcentual de la mano de obra en base a los datos de Seat, Fasa, Citroën y Munisa es la siguiente: personal directivo, técnico y administrativo, 15 por 100; mano de obra cualificada, 77 por 100; mano de obra no cualificada y sin determinar su cualificación, 8 por 100.)

VEHICULOS INDUSTRIALES		
Personal directivo, técnico y administrativo...	4.118	20 %
Mano de obra cualificada y semicualificada...	13.915	66 %
Mano de obra no cualificada	2.915	14 %
	20.948	100,—

En conjunto, el personal cualificado que integra realmente a quienes tienen oficio, puesto que el *semicualificado* es el que tiene una formación

de 100 días a un año, se encuentra respecto a este último en la proporción de 1 a 2,5.

Como consecuencia de la gran emigración que ha tenido lugar desde el campo a las ciudades, la industria se encuentra suficientemente abastecida de mano de obra no cualificada y semicualificada, pero, sin embargo, existe todavía una gran escasez de personal altamente especializado. Para paliar este problema, las propias empresas han creado escuelas de formación profesional y organizan cursos de formación acelerada, que tratan de completar la magnífica labor emprendida por el Estado, la Iglesia y, sobre todo, la Organización Sindical, con sus propias escuelas.

No obstante estos esfuerzos, aún tendrán que transcurrir varios años para que se llegue a normalizar la situación y exista personal cualificado suficiente para atender las necesidades de la industria en general.

La escasez de mano de obra cualificada y su falta de sentido industrial, contrarresta, en gran parte, la pequeña ventaja que podría tener esta industria respecto a su competidora europea, en el aspecto salarial, y que tiene poca significación, de conformidad con la propia estructura de costes de las empresas integradas en el sector del automóvil.

La evolución del empleo y de salarios durante el vigente Plan de Desarrollo ha sido la siguiente:

CUADRO 13

EVOLUCION DEL EMPLEO (1963-1966)

<i>Años</i>	<i>Personal</i>	<i>Horas-obrero Millares</i>	<i>Salarios Millones de ptas.</i>
1963	32.126	55.490	2.382
1964	36.873	64.490	2.956
1965	38.364	69.155 (*)	4.200 (*)
1966	44.774 (*)	79.593 (*)	5.300 (*)

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística.

(*) Estimación.

De este cuadro se desprende que:

— El índice de horas trabajadas ha seguido la siguiente evolución: 100 (63), 113 (64), 124 (65) y 143 (66).

— El índice de salarios ha evolucionado de la siguiente forma: 100

(63), 124 (64), 178 (65) y 220 (66), lo que sitúa al sector en primerísimo lugar en materia de retribuciones y de incrementos salariales.

La productividad de la mano de obra ha ido creciendo ininterrumpidamente a causa de la automatización de la industria. Nuestras estadísticas no estudian la productividad en el sector concreto de la industria del automóvil, por lo que no es posible manejar datos oficiales sobre aspecto tan importante. Sin embargo, por lo que se refiere a turismos, que es donde la producción ha experimentado mayor ritmo de crecimiento, pueden utilizarse los datos de Seat, como más representativos, por su mayor grado de integración. Computando cada unidad Seat 1400 ó 1500 como dos Seat 600 ó 850, se obtienen las siguientes cifras:

CUADRO 14

PRODUCTIVIDAD Y RETRIBUCIONES

	1963	1964	1965	1966
Unidades convencionales producidas	58.801	90.899	115.470	150.797
Personal a fin de año.	8.109	9.401	10.593	13.770
Producción por empleado (unidades convencionales) ...	7,25	9,66	10,89	10,94
Indice de productividad	100	133,2	150,2	150,9
Indice de retribuciones	100	136,0	138,7	174,6

FUENTE: Memorias anuales de Seat.

La producción por cada puesto de trabajo, en el período considerado, ha aumentado en un 50,9 por 100, mientras que el promedio de retribuciones ha sido, tomando como base los datos de las Memorias anuales de la referida sociedad, de un 74,6 por 100. El avance logrado en la productividad se ha debido ciertamente, no sólo al grado de especialización alcanzado por el personal y a la mejora de los métodos de trabajo, sino a las fuertes inversiones realizadas.

Consígnese, finalmente, que la retribución de un obrero no cualificado, por jornada efectiva de trabajo, en una de las principales empresas,

es de 335 pesetas, que, en relación con el mínimo aplicable a esta categoría laboral, que es de 114 pesetas, supone una mejora del 211 por 100.

5.2. *Capital, inversiones y forma de financiación.*

Esta industria se caracteriza por las fuertes inversiones que en ella es preciso efectuar. En nuestro país, el ritmo de crecimiento de las inversiones ha sido casi del doble del seguido en Europa, siendo realmente espectacular en los dos últimos años.

Del análisis del cuadro número 11 se desprende que, en general, las empresas adolecen de insuficiencia de capitales fundacionales. Para suplir esta insuficiencia se utilizó, entre otros, el sistema de pedir a los clientes cantidades anticipadas a cuenta de la unidad adjudicada, procedimiento que, desde hace varios años, en lo que se refiere a vehículos industriales, ha sido abandonado, si bien se sigue practicando en algunas firmas de fabricación de turismos, llegándose al extremo, totalmente opuesto, de financiar las ventas a plazos a través de organizaciones creadas al efecto, lo que ocurre también en alguna firma de turismos.

La financiación interna de las empresas está encauzándose hacia los sistemas normales. Obtener plazos para la compra de primeras materias, equipos, etc., y darlos para la venta del producto terminado. Durante bastantes años, en las épocas de gran escasez, se siguió el sistema inverso, evidentemente no ortodoxo.

Para financiar las inversiones se ha recurrido también, con bastante frecuencia, al sistema de créditos a corto y medio plazo, y, sobre todo, a la autofinanciación, siendo muy escasos, y de poca importancia, los recursos allegados del mercado de capitales. Es de esperar que, al iniciar esta industria una obligada política de concurrencia con sus similares extranjeras, y acercándose el costo de la mano de obra a los valores internacionales, los medios de producción deberán ser considerablemente aumentados y renovados, estableciéndose en las fábricas una mecanización a ultranza y siendo, por tanto, necesario disponer de masas de financiación importantes, que lógicamente deberán ser obtenidas de las fuentes tradicionales.

El cuadro número 15 corrobora las anteriores afirmaciones:

el período de duración o de aprovechamiento del capital fijo. Aunque la antigüedad varía con los años de existencia de las empresas, una encuesta cerca de las firmas españolas ha permitido obtener estos porcentajes medios:

- Menos de cinco años 25 %
- De cinco a veinte años 70 %
- Más de veinte años 5 %

Pese a las diferencias de estructura y grados de integración de cada factoría, los resultados ilustran suficientemente sobre la importancia e incidencia de los gastos fijos sobre la producción, que aumentan a medida que es mayor la integración y, consiguientemente, disminuyendo el carácter de industria de montaje.

5.3. *Materias primas y otros componentes.*

Las industrias de cabecera suministran los materiales básicos: así, por ejemplo, en un coche normal del 70 al 82 por 100 de su peso corresponde al hierro, acero o fundición, y del 2 al 3 por 100 a otros metales.

Con estos datos, si nuestras fábricas alcanzan, poniéndose a su ritmo las industrias auxiliares, las series programadas, el automóvil consumirá unas 300.000 toneladas al año de chapas, perfiles y otros materiales siderúrgicos. Finalmente, las industrias auxiliares permiten completar el vehículo facilitando del 30 al 40 por 100 de su valor.

En la publicación de la Comisión Nacional de Productividad, de 1958, se fijan, para la industria del automóvil en general, los siguientes coeficientes de demanda a las industrias suministradoras:

CUADRO 17

COEFICIENTE DE DEMANDA

<i>INDUSTRIAS SUMINISTRADORAS</i>	<i>Industrias demandantes automóviles</i>
Fabricación de productos metálicos	0,136
Maquinaria para obtención y trabajo de metales	0,282
Fabricación de vehículos automóviles	0,014
Industria de la construcción	0,243
Otras industrias	0,016
TOTAL	0,695

Sobre la base de la estructura de costes de una empresa integrada, puede considerarse que los materiales intervienen en la siguiente proporción:

CUADRO 18

INTERVENCION DE MATERIALES EN LOS COSTES

	<i>Porcentaje</i>
I. Materiales	68,1
Hierros comerciales, perfiles, piezas de cha- pa y otras piezas metálicas	6,2
Motor y conjuntos mecánicos	32,9
Carrocería	6,8
Equipos eléctricos	5,3
Neumáticos y piezas de goma	5,2
Pinturas y similares	1,2
Hilados y tejidos	0,6
Cristales	0,9
Varios	0,8
Piezas de importación (directa o por indus- tria auxiliar)	8,1
II. Combustibles, mano de obra, gastos genera- les, etcétera	31,9

La incidencia de las distintas piezas o conjuntos que componen un vehículo sobre su costo total es muy desigual, por ejemplo, según que los

CUADRO 15

EVOLUCION DE LAS FUENTES DE FINANCIACION

	280	1963	1965	1966
Autofinanciación ...		1.600	1.600	2.200
Emisión de acciones y obligaciones ..		110	1.100	1.800
Aportación de ca- pital exterior y crédito	990	1.400	300	900
TOTALES	2.700	1.800	2.400	4.900

FUENTE: "La industria de automoción ante el II Plan de Desarrollo".

Operando con los datos de las Memorias de 1966 de Seat y Fasa-Renault aparece la repercusión del inmovilizado sobre cada unidad producida.

CUADRO 16

REPERCUSION DEL INMOVILIZADO

	Seat	Fasa
Inmovilizado	7.986	2.101
Amortizaciones	4.110	560
Diferencias (millones de pesetas)	3.876	1.541
Unidades producidas en el año 1966	24.103	65.603
Repercusión por unidad (pesetas)	1.232	23.603

Volviendo al capital, hay que consignar que el coeficiente de capital fijo total en la industria española de vehículos automóviles era de 0,695 (Estudio de la Comisión Nacional de Productividad), mientras que para la industria americana era de 0,353 (Leontief). En el mismo trabajo de la citada Comisión se da como duración del capital fijo de producción de *veintinueve* a *veinticinco* años, del que corresponde el 71,4 por 100 a motores, máquinas e instalaciones, y el 21,7 por 100 a edificaciones y terrenos.

En nuestros días se ha acelerado la evolución técnica de esta industria, incrementándose el automatismo, y acortándose, consiguientemente.

neumáticos sean corrientes o de lujo, aumentan su porcentaje de participación y modifican el de los otros componentes. Algunas piezas, tales como depósito de gasolina, carburador, embrague, batería, etc., suponen cada una de ellas de 0,5 a 0,7 por 100; las ruedas y neumáticos participan con el 5,5 al 6,7 por 100; la caja de velocidades cubre del 11 al 14 por 100, hasta llegar al motor, que supone del 18 al 21 por 100.

La industria básica o auxiliar del automóvil mantiene una dependencia del exterior que puede reducirse a la importación de las siguientes materias primas:

- Ferroaleaciones para fabricación de acero.
- Poli-butilenos para masillas y adhesivos.
- Etilenglicol para anticongelantes.
- Cobre para bronce y latones.
- Cauchos naturales y sintéticos para gomas, adhesivos y masillas.
- Pigmentos y algunas resinas para pinturas.
- Poliamidas para plásticos.

En cuanto a partes y conjuntos que importa la industria principal, de forma limitada, ya que están sujetos los modelos a unos elevados grados de nacionalización, en virtud de la Orden de 8 de julio de 1964, destacan:

- Juegos de segmentos.
- Partes y piezas sueltas de motores.
- Rodamientos.
- Cojinetes, etc.

Y, en mucha mayor escala, las partes y piezas sueltas de automóviles comprendidas en la Partida 87.06 (globalizada).

En cuanto a la carestía de las materias primas y demás elementos, es ilustrativo el siguiente cuadro comparativo del precio de los elementos que constituyen un Land-Rover en España y el que tendrían si se adquiriesen en Gran Betaña para la cadencia de producción de Metalúrgica de Santa Ana:

CUADRO 19

COMPARACION DE PRECIOS ESPAÑA-INGLATERRA

	%
Materia prima	123
Forja	122
Fundición de hierro	130
Fundición ligera	113
Llantas (ruedas)	188
Equipos eléctricos	160
Frenos	200
Tornillería	140
Radiador	160
Ballestas	100
Rodamientos	160
Pistones, camiones y bobinas	145
Dirección	155
Piezas de goma	115
Depósitos de combustible	165
Filtros	170
Amortiguadores	173
Instrumentos de control	173
Embrague	143
Cristales	125
Volante dirección	210

Pero generalizando aún más, es decir, actuando sobre el conjunto de la industria del automóvil, se puede señalar que el precio medio de las materias primas y auxiliares nacionales viene a ser del orden del 21,4 por 100 superior al de esos mismos productos extranjeros.

Examinando los cupos globales concedidos para la importación de determinados tipos de motores y la de partes y piezas sueltas, se advierte que el conjunto de la industria española supera el grado de nacionalización del 90 por 100. Solamente las primeras unidades de los modelos recientes giran en torno a los porcentajes de nacionalización establecidos por la ya citada Orden de 8 de julio de 1964.

No cabe duda de que la tendencia del sector debe ser la de llegar al *cien por cien*, conforme la fórmula del señor Ortiz de Echagüe, antiguo presidente de Seat. Ahora bien, entendemos que este ideal debe alcanzarse siempre que no encarezca innecesariamente el producto y que la calidad quede absolutamente garantizada.

6.—ESTRUCTURA DE COSTES

En los estudios realizados para el II Plan de Desarrollo se han establecido las siguientes estructuras de costes:

6.1. *De turimos (porcentajes).*

	<i>Seat</i>	<i>Fasa</i>	<i>Ci- troën</i>	<i>Ba- rrei- ros</i>	<i>Mun- guia</i>	<i>Valor medio esti- mado</i>
Mano de obra directa	4,8	4,1	3,9	5,8	23,2	4,7
Energía	0,9	0,4	0,4	0,2	1,8	0,5
Materias primas y productos semielaborados, de origen nacional	58,7	74,2	70,3	51,9	46,5	61,9
Idem ídem de origen extran- jero	2,3	9,3	4,3	17,8	3,5	8,3
Gastos generales	22,5	9,6	15,1	20,1	23,0	19,0
Impuestos directos	1,9	0,5	—	0,1	—	—
Amortización	8,9	1,9	6,0	4,1	—	5,6
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

De dicho cuadro se deduce lo siguiente:

- Que el grado de automatismo es sumamente elevado, dado el poco peso que tiene en el coste la mano de obra directa.
- Que las materias primas y productos semielaborados inciden fuertemente en el coste total, destacando dentro de este componente la importancia de los productos nacionales.
- Que el grado de integración viene reflejado, en cierto modo, por los gastos generales y la amortización. En los primeros, entran los gastos de fabricación y éstos intervienen en mayor escala cuando se trata de empresas constructoras y no meramente de montaje. Esto reza también para Fasa, toda vez que colaboran con ella sus filiales Famesa (motores) y Facsa (carrocerías).

6.2. *De vehículos industriales (porcentajes).*

Los valores medios expresados en tantos por ciento del coste de la producción son los siguientes:

-- Mano de obra directa	6,80 %
-- Energía	0,60 %
-- Materias primas y productos semielaborados de origen nacional	68,30 %
-- Materias primas y productos semielaborados de origen extranjero	2,00 %
-- Amortización	} 22,30 %
-- Impuestos directos	
-- Gastos generales	

Se resume así en un porcentaje único medio debido a la variedad de la estructura de costes de las 13 empresas de este subsector.

No obstante, caben hacer similares consideraciones a las antes expuestas al aludir a la fabricación de turismos.

6.3. Consideraciones especiales sobre la integración.

Y ya que se hace una referencia a la integración, que de hecho existe en las más importantes empresas de cada subsector, parece oportuno señalar que, en las empresas no integradas o de montaje, en sus "imputs" no intervienen las materias primas, sino productos semielaborados y conjuntos terminados, pesando en el coste en porcentajes que oscilan, según las diferentes empresas, entre el 81 y 93 por 100, lo que se traduce en un valor añadido muy reducido y, dentro del mismo, en una débil significación de las rentas salariales.

Esto lleva a pensar que la política industrial debiera estar orientada a no autorizar la instalación de cadenas de montaje, exigiendo en el condicionamiento dimensional que se fabrique un porcentaje elevado de los órganos mecánicos y de la carrocería, pues la integración es otra de las tendencias de esta industria. Se considera fábrica integrada la que realiza todas las grandes piezas o conjuntos que se montan en el vehículo, con sujeción a sus propios planos y diseños, teniendo talleres de forja, fundición de hierro y metales, mecanización y montaje de motores, caja de cambios y diferencial, estampación de piezas de chapa, carrocería y autobastidores, pintura y montaje final.

La integración en la industria automóvil, ha evolucionado menos en Europa que en América, pues la mayor parte de los constructores, aunque pueden fabricar casi todas las piezas que componen el vehículo, no lo hacen y, en gran parte, acuden a la industria auxiliar, por cuestiones de división del trabajo e imperativos técnicos, y porque permite reducir los costes. Las industrias auxiliares del automóvil son de una gran va-

riedad y algunas no parecen tener relación con el número, como las alfombras de caucho y el revestimiento de los asientos. De otras piezas, por ejemplo el carburador, se monta la misma marca cualquiera que sea el fabricante del vehículo y una sola empresa auxiliar vende a varios fabricantes, puesto que produce en grandes series a precios realmente bajos; mucho más bajos que si lo fabricaran los propios constructores de automóviles. No obstante, son frecuentes las absorciones y fusiones, como la reciente de la Pressed Steel Co. por la B. M. C. inglesa.

En la industria europea, con un grado de integración menor que la americana, del 30 al 40 por 100 de los costos van a la industria auxiliar. A su vez, las industrias que fabrican piezas sueltas, accesorios y recambios están también muy concentradas, pues en Francia, una sola sociedad produce la totalidad de las cajas de velocidades y embragues, otra el 90 por 100 de los volantes de dirección, otra el 70 por 100 de los carburadores, incluso esta última suministra directamente, o por sus licenciatarios, el 90 por 100 de los carburadores utilizados en Alemania y el 50 por 100 de los montados en Inglaterra y España.

7. PARTICIPACION PUBLICA EN EL SECTOR

Dado el escaso aliciente que, en un principio, ofrecía al capital privado la iniciación de la fabricación de vehículos en España, fue el propio Estado, a través del Instituto Nacional de Industria, quien, creando la Empresa Nacional de Autocamiones, S. A., acometió esta actividad.

La composición del capital de esta empresa actualmente es mixta, con participaciones privadas de capitales españoles e ingleses. Las empresas creadas posteriormente lo han sido con capitales exclusivamente privados, exceptuando Seat, Enmasa y Aisa, con capitales mixtos.

En 31 de diciembre de 1964, según el Anuario Financiero y de Sociedades de dicho año, y el Boletín de Información Financiera del Instituto Nacional de Industria, la participación pública en el sector, en cuanto a su capital (acciones) alcanzaba la cifra de 2.358 millones de pesetas, lo que representaba el 49 por 100 del capital social de todas las que lo integraban.

En la actualidad, el acuerdo Seat-Fiat, modifica los términos de la participación pública, puesto que la sociedad italiana adquiere el 36 por 100 de las acciones, a costa precisamente de la posición mayoritaria

que tenía el I. N. I. en la firma española. El desarrollo, por otro lado, de otras industrias privadas, como Barreiros, Fasa y Citroën y la mayor participación de Leyland en Enasa, ha contribuido a rebajar esencialmente la influencia estatal en la fabricación de vehículos automóviles, que puede estimarse en el 34 por 100 del capital social del sector.

8. COOPERACION TECNICO-FINANCIERA EXTRAJERA

En el ámbito de la industria automóvil europea tiene importancia no sólo la participación pública, en el capital, circunstancia que se da en Francia (Régie-Renault), Italia (Alfa-Romeo), y Alemania (Volkswagen), sino la cooperación técnico-financiera extranjera.

Por lo que se refiere a la nacionalidad del capital, en Alemania, dos filiales de las firmas norteamericanas. General Motors y Ford, producen en conjunto el 30 por 100 de los vehículos construidos; en Inglaterra, otras dos filiales de las mismas sociedades norteamericanas fabrican, aproximadamente, el 42 por 100. Puede decirse que en Alemania e Inglaterra el 40 por 100 pertenece a sociedades en que el capital extranjero está con absoluta mayoría. En Francia también parece haber conquistado posiciones el capital americano.

En España se ha hecho ya alusión a la participación extranjera en el capital social, aunque no se ha dicho claramente que casi todas las empresas tienen hoy, en mayor o menor proporción, capital extranjero. El hecho de trabajar todas las firmas españolas con licencias acentúa, evidentemente, a través de la técnica, la influencia de los capitales foráneos.

Dada la extraordinaria expansión de nuestra producción, estos dos factores: capital y licencias de fabricación extranjera cobran importancia, pues con la actual política de liberalización no hay obstáculos a la transferencia de beneficios, plusvalías del capital o derechos de licencia. Si España alcanza en 1968 *una producción de 500.000 automóviles*, a un precio promedio de 85.000 pesetas unidad y consideramos como derechos de licencia el 4,5 por 100 (directos de fabricación, más indirectos, incorporados por otras piezas tales como carburador, radiador, equipo eléctrico, etc.), tendremos para entonces un valor total de la producción de 42.500 millones de pesetas con una servidumbre por licencias de unos 2.000 millones de pesetas. Estimando, sólo en un 30 por 100, el promedio de participación del capital extranjero, en el conjunto de nuestras gran-

des empresas, y calculando prudentemente un beneficio (para distribución o reservas) del 8 por 100 sobre el volumen de ventas, corresponderán a los inversionistas extranjeros otros mil millones de pesetas anuales, aproximadamente. En total, más de 3.000 millones de pesetas como remuneración del capital y de la técnica extranjera.

Esto por lo que a turismos se refiere. En vehículos industriales, la incidencia es menor, porque las dos empresas punteras fabrican bajo diseño propio y una de ellas, como Enasa, incluso exporta técnica, los "royalties" pueden evaluarse en el 1 por 100 del valor de la producción, es decir, unos 260 millones de pesetas en 1968. Calculando un porcentaje inferior en la participación del capital, es decir, un 20 por 100 y calculando un beneficio del 6 por 100 para un valor de la producción que puede evaluarse en 26.500 pesetas, resultan unos 320 millones de pesetas que revertirán a los inversionistas extranjeros. Es decir, que en 1968, la industria española, en sus dos subsectores, proporcionará al extranjero una suma de unos 3.600 millones de pesetas.

Si se compara esta cifra con la economía de divisas que se produce con la industria del automóvil, por muy feudataria que sea del extranjero, y las "economías externas" que genera, el balance es sumamente satisfactorio, frente a la opinión de los obsesionados por la idea del automóvil nacional, por otra parte de difícil realización.

El aspecto negativo de la dependencia extranjera radica en las cláusulas restrictivas a la exportación. Sin embargo, las medidas precautorias de la Administración, por un lado, y el propio interés de las firmas licenciadoras extranjeras, por otro, ha contribuido a que prácticamente no pese hoy ninguna restricción sobre las empresas españolas. Ahora bien, lo que sí se deriva de esta dependencia técnico-financiera es:

1.º Que existe un indudable retraso en la aparición de modelos.

2.º Que los precios son superiores, en unos casos más que en otros, a los de origen, aunque ello sea imputable más que a los "royalties" a los materiales nacionales y a la diferencia de coste por menores series.

La exclusividad de algún modelo, siempre y cuando se pueda alcanzar un elevado grado de competitividad, puede paliar esos inconvenientes a la exportación, pero no será la norma general. De ahí que las empresas españolas piensen en exportar, con el apoyo de sus licenciadoras, los modelos que fabriquen como válvula de escape a un mercado cuyo ritmo de expansión ha de atemperarse en fecha no muy lejana.

9. M E R C A D O

La actividad económica actual se caracteriza por una clara tendencia a las concentraciones industriales, agrícolas y comerciales, así como por la especialización del trabajo y mayor disponibilidad de tiempo libre.

Todo ello garantiza el crecimiento de los transportes a fin de asegurar los enlaces necesarios tanto entre las unidades de producción especializadas como entre éstas y las industrias finales, sin olvidar el incesante incremento del tráfico, a causa de la diaria incorporación a su trabajo de la mano de obra, cada vez más concentrada en las grandes ciudades.

9.1. *Turismos.*

La exigencia, por otra parte, de un nivel de vida más alto, obliga a concentraciones rurales que permitan al obrero agrícola disponer de las mismas comodidades y esparcimientos que el hombre de la ciudad y a este ir hacia lugares de reposo. Todo ello implica una cierta dispersión, que incrementa, lógicamente, los desplazamientos. Como consecuencia, la necesidad de medios de transporte deberá incrementarse en el futuro hasta alcanzar el nivel máximo en un vehículo cada tres habitantes.

Dentro de la anterior panorámica, nuestro mercado de automóviles de turismo ha presentado desde hace años características peculiarísimas, pues si los dos componentes fundamentales son oferta y demanda, cabe afirmar que por diversas circunstancias: restricción de importaciones, carencia de divisas, plan de estabilización, etc., todas de tipo coyuntural, pero de gran permanencia, la demanda ha quedado siempre insatisfecha; es decir, que hemos venido teniendo en España un mercado de demandantes con una oferta (producción nacional e importaciones, limitadas) incapaz de atender las peticiones de los compradores. El signo del mercado está cambiando y de ahí que quepa esperar una valoración de la demanda y el enjuiciamiento de una política de precios influida por los costes.

La distinción entre ventas de vehículos nuevos y usados muestra la peculiar estructura del mercado español. Las ventas de automóviles son normalmente de un coche nuevo por tres coches usados, y, según los países, corresponde del 22 al 35 por 100 de nuevos y del 65 al 78 por 100 de usados. Así, en Francia, para una muestra a la que se alude más adelante, corresponde el 23,5 por 100 a coches nuevos.

En España las cifras de los tres últimos años son las siguientes:

CUADRO 20

MATRICULACIONES Y TRANSFERENCIAS

<i>Años</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>TOTAL</i>
1964	126.900	60,4	86.700	40,6	213.600
1965	159.350	60,2	109.500	40,8	208.850
1966	248.000	64,3	138.000	35,7	386.000
1967	290.000	62,0	177.800	38,0	467.800

La diferencia es fundamental, pues en Francia apenas el 25 por 100 de los compradores aseguran las ventas de vehículos nuevos, mientras que en España estamos por encima del 60 por 100. Una gran parte de este exceso lo explica la demanda retrasada. Si de este grupo desaparece un gran número de nuevos compradores, sin que la evolución de la población y el incremento de ventas cubran y superen este hueco, todas las estimaciones sobre evolución de la demanda podrían sufrir una variación de cierta consideración.

Así, pues, cualquier estimación de la demanda tendrá siempre un componente desconocido, de muy difícil apreciación: "La demanda insatisfecha o contenida", que presiona sobre la normal distorsionándola y aumentándola. Esto, a más del escaso rigor de las técnicas utilizadas, explica el poco acierto en las previsiones del Plan vigente de Desarrollo. La situación tiende a normalizarse y de ahí que los estudios que se hagan en lo sucesivo pueden evaluar la demanda en unos términos más ajustados a la posible realidad.

9.1.1. Análisis de la clientela.

Dentro del análisis general de la demanda, estudiar al cliente en todos sus aspectos, servirá para conocer tendencias y preferencias que varían con la edad, clase profesional, zona de residencia, escala de ingreso, etcétera.

Un estudio del mercado francés nos muestra la influencia que sobre la adquisición de automóviles tiene la edad, la actividad profesional e incluso la categoría de la población tanto en la compra de coches nuevos como para usados.

Así vemos que, por edades, el período de los veinticinco a los treinta y cuatro años da el porcentaje más alto de clientes, especialmente de coches nuevos (Cuadro 21).

CUADRO 21

NUEVOS COMPRADORES DE AUTOMOVILES

	<i>Nuevos</i>	<i>Ocasión</i>	<i>TOTAL</i>
Menos de 25 años de edad	2,0	10,6	12,6
De 25 a 34 años de edad	9,5	34,0	43,5
De 35 a 44 años de edad	5,3	14,8	20,1
De 45 a 54 años de edad	4,3	12,5	16,8
De 55 a 64 años de edad	2,0	3,5	5,5
Más de 65 años de edad	0,4	1,1	1,5
	23,5	76,5	100,0

Por actividades profesionales, la mayor participación corresponde a los obreros y personal de los servicios, siguiendo después empleados y jefes intermedios (Cuadro 22).

CUADRO 22

NUEVOS COMPRADORES DE AUTOMOVILES
SEGUN SU ACTIVIDAD

	<i>Nuevos</i>	<i>Ocasión</i>	<i>TOTAL</i>
Agricultores	2,2	9,6	11,8
Pequeños comerciantes y artesanos	3,9	8,4	12,3
Industriales y grandes comerciantes	0,4	0,4	0,8
Jefes superiores	1,8	3,1	4,9
Empleados y jefes medios	6,3	20,0	26,3
Obreros y personal de servicios ...	7,8	32,9	40,7
Retirados jubilados	0,9	1,9	2,8
Sin calificar	0,2	0,2	0,4
	23,5	76,5	100,0

El análisis geográfico arroja otras importantes enseñanzas al determinar la procedencia de los compradores (Cuadro 23), según sean de

poblaciones rurales o por la importancia de la ciudad. El ya indicado estudio francés señala que el 32,7 por 100 de las compras de vehículos (nuevos y de ocasión), se originan en el campo, y de ellas casi una cuarta parte de coches nuevos y sólo una tercera parte de coches usados. Estos resultados deben conjugarse con la cifra de población urbana y rural e incluso con las que suman las diferentes categorías de ciudades; pero, en todo caso, muestran una estructura digna de tener en cuenta.

CUADRO 23

NUEVOS COMPRADORES DE AUTOMOVILES SEGUN CATEGORIA DE LAS POBLACIONES

	<i>Nuevo</i>	<i>Ocasión</i>	<i>TOTAL</i>
Poblaciones rurales	6,5	26,2	32,7
Poblaciones urbanas	(17,0)	(50,3)	
Menos de 10.000 habitantes	3,3	9,3	12,6
De 10.000 a 20.000	0,9	1,3	2,2
De 50.000 a 100.000	2,4	6,5	8,9
De 100.000 a 200.000	1,3	4,2	5,5
De 200.000 a 1.000.000	1,6	9,4	11,0
Más de un millón	5,8	13,5	19,3
	23,5	76,5	100,0

9.1.2. Matriculación por provincias.

Además de todos los factores analizados, que deberán intervenir en cualquier estudio sobre nuestra demanda de automóviles, existe otro medio de estimar el volumen de ventas, teniendo en cuenta la evolución provincial de las matriculaciones.

Las expectativas o posibilidades de venta en cada provincia vendrán dadas en función de las variaciones que experimente cada año el reparto de matriculaciones (Cuadro 24). Aunque sólo se incluyen en el cuadro unas cuantas provincias, fácilmente se aprecia que Madrid tiene tendencia a disminuir su participación a pesar de su recuperación en 1964. Barcelona, con una línea inicialmente más sostenida, superó a Madrid en 1964, pero en 1966 acusó una notable descenso. Valencia fue en alza, pero también bajo en el último año, mientras Vizcaya ha seguido una línea ligeramente quebrada.

CUADRO 24

VARIACIONES EN EL REPARTO DE MATRICULACIONES

	Año 1960	Año 1962	Año 1964	Año 1966
Madrid	25,8	20,2	23,3	20,8
Barcelona	21,0	21,6	23,6	19,1
Valencia	5,1	6,5	5,5	5,4
Bilbao	3,3	3,8	3,8	3,4
Badajoz	0,7	1,0	0,7	0,7
Ciudad Real	0,5	0,4	0,5	0,6
Soria	0,2	0,2	0,2	0,2

9.2. Vehículos industriales.

Para el estudio de la tendencia del mercado de estos productos, se debe hacer previamente la distinción entre vehículos ligeros, medios y de gran tonelaje, así como considerar separadamente los vehículos de carga y de pasajeros.

Como consecuencia de las limitaciones municipales para la circulación de vehículos, en orden a su tonelaje y horas permitidas, el comercio en general ha tendido a solucionar sus problemas de transporte mediante el empleo de furgonetas. También, y debido al aumento del nivel de vida en el país, estos vehículos están sustituyendo a los motocarros, como lo demuestra el descenso de matriculaciones de estos últimos, cada vez más acusado, y el continuo aumento de las correspondientes a aquéllos.

Por lo expuesto en los párrafos anteriores, los vehículos industriales de medio tonelaje (más de dos y menos de siete toneladas) son cada vez menos utilizados en el transporte dentro de las poblaciones; además, su escasa rentabilidad en el transporte a larga distancia por carretera es causa de que estén siendo desplazados por los vehículos pesados.

La evolución económica del país, de signo favorable sin duda, y la puesta en ejecución de los diversos planes de carreteras y de desarrollo han originado una demanda de vehículos pesados (más de siete toneladas) cuya cuantía y violencia han sorprendido.

Con un esfuerzo encomiable, los fabricantes de estos modelos están superando el desequilibrio entre demanda y producción, pudiendo esperarse el restablecimiento en el próximo año 1968.

Los Cuadros 25 y 26 confirman lo expuesto anteriormente, indicando las variaciones experimentadas en los últimos años en la composición porcentual del parque, así como los índices de variación.

CUADRO 25

COMPOSICION PORCENTUAL DEL PARQUE DE VEHICULOS INDUSTRIALES

Años	LIGEROS	MEDIOS			PESADOS	
	Menos de 1.000 kg.	De 1.000 a 2.000 kg.	De 3.000 a 4.999 kg.	De 5.000 a 6.999 kg.	De 7.000 a 9.999 kg.	10.000 kg. y más
1963	42,30	17,58	14,32	13,98	8,54	3,28
1964	43,13	18,59	13,54	12,74	8,43	3,57
1965	44,27	19,73	12,08	11,87	8,30	3,75
1966	45,66	20,48	10,88	10,86	8,21	3,91

FUENTE: Jefatura Central de Tráfico.

CUADRO 26

INDICE DE VARIACION

1963	100	100	100	100	100	100
1964	103	105	95	91	99	109
1965	105	112	85	84	98	114
1966	108	116	76	73	97	119

FUENTE: Jefatura Central de Tráfico.

El mercado de autobuses, si no tomamos en consideración los de transportes urbanos, cuya demanda es más rígida ajustándose en cada caso a las necesidades de las ciudades y a las diponibilidades económicas de sus corporaciones, está muy influido por las variaciones estacionales y épocas de turismo, llegando al máximo en los primeros meses del año.

Considerando como 100 el parque de autobuses y autocares existentes en 1963, se llega en 1966 a un índice 140, al que corresponde un total de 22.833 unidades.

El mercado de vehículos industriales, especialmente de gran tonelaje

y de autocares es, desde hace más de un año, firme y sostenido, con una creciente demanda.

9.3. *Precios.*

En los vehículos de turismo, los precios están todavía, salvo alguna excepción, encima de los europeos, influidos, sin duda, por las cortas series de fabricación que, como promedio, dado el número de modelos que producen en España, no rebasa de las 60.000 unidades. Posiblemente los altos porcentajes de nacionalización influyan también sobre el coste, pues quizá algunas piezas podrían importarse mucho más baratas, transfiriendo así el precio la rebaja en el costo de adquisición. Esta consideración lleva a la posibilidad de producir en grandes series piezas para el mercado nacional y para la exportación, lo que también rebajaría el costo, cosa que ya hace Citroën Hispania con buenos resultados.

Si por la propia estructura de la industria y su enorme diversificación los costos de producción son todavía altos, mucho más teniendo en cuenta la capacidad adquisitiva del comprador español, el régimen fiscal dificulta aún más la fluidez del mercado. Si a ello se añade el sistema de ventas aplazadas, con entradas del 52 al 56 por 100 del precio del coche en fábrica, las dificultades son todavía mayores.

Sin embargo, cabe resaltar la evolución favorable que se ha operado en los precios. En algunos modelos, el precio actual es inferior al 70 por 100 del año base. Aun así, subsiste la diferencia a favor de los *similares* europeos, en razón no sólo a las menores series de producción y mayores costes de materiales, sino al pago obligado de los "royalties". El porcentaje medio ponderado de carestía es, por ejemplo, del 12,4 por 100 con respecto a los mismos vehículos producidos en los países del Mercado Común. No obstante, la diferencia llega a ser, para algún modelo, del 30,3 por 100.

CUADRO 27

PORCENTAJE MEDIO DE CARESTIA EN ESPAÑA RESPECTO A PAISES LICENCIADORES

FIAT-SEAT					
Modelo	Precio en España	Precio país licencia	% carestia en España	Ventas febrero 67 turismos nacionales	Producto % × V febrero
600	63.000	61.400	2,6	5.910	15.366
850	80.000	72.000	11,1	6.058	74.861
1500	133.000	130.560	1,8	2.177	3.918
RENAULT					
R-4	79.000	67.630	17,0	1.687	28.713
R-8	188.900	83.628	30,3	1.050	31.815
R-10	121.500	94.536	28,5	2.147	61.189
CITROEN					
2 CV. AZL...	67.429	64.527	4,5	1.282	5.769
SIMCA					
1000 N.	95.000	75.145	26,0	2.219	57.694
Producto % carestía × Ventas febrero				279.325	
Ventas febrero				22.530	= 12,4 %

Comparando los precios de los *vehículos industriales* nacionales con los de sus similares extranjeros, se observa que los de pequeño tonelaje son ligeramente superiores, mientras que los medios y pesados se encuentran en un mismo nivel e incluso más bajos que los que rigen en los diversos países de Europa, con excepción de Inglaterra.

Los precios de los vehículos están en continua baja, de forma que se han colocado los de varias marcas nacionales a niveles europeos. Sería difícil mantenerlos, de continuar aumentando el costo de los factores que intervienen en su producción, ya que hasta la fecha solamente se ha conseguido contrarrestarlos, en parte, por los aumentos de series de fa-

bricación y de productividad, y por la disminución de los beneficios empresariales.

9.4. *Calidad.*

Resultan un poco pueriles las críticas que se hacen a nuestros vehículos automóviles. En los industriales de diseño nacional, la penetración en los mercados exteriores es una buena argumentación en favor de su calidad, factor importante de la competencia. En los demás vehículos, la calidad es rigurosamente controlada por las casas licenciadoras, que no ceden tan fácilmente sus licencias como no haya verdaderas garantías para el prestigio de sus marcas. Esto no quiere decir que no haya marcas mejores que no se fabrican en España, aunque todo depende de las preferencias del usuario.

En líneas generales, los vehículos nacionales de origen extranjero presentan la ventaja de que son el producto de una verificación metódica de sus similares de origen y perfeccionamiento introducido en ellos, que sólo se pueden hacer tras la observación de sus características técnicas, bien contrastadas antes del lanzamiento, pero mucho mejor cuando circulan grandes series por el mundo. No parece sensato despreciar este aspecto positivo de las licencias extranjeras cedidas por marcas acreditadas, que justifican plenamente el pago de "royalties", sobre todo si se tiene en cuenta que al lanzamiento preceden dos años de pruebas rigurosas y cuantiosas inversiones en investigación.

Pero es que hay más aún. En ciertos vehículos nacionales se han introducido mejores técnicas, adoptando dispositivos nuevos y reforzando la suspensión para "malas carreteras" que aunque encarecen el producto, le dan mayor validez.

Ello no quiere decir que las preferencias del público no se desviarán a otras marcas, si se abrieran las importaciones. El efecto psicológico perturbaría indudablemente el mercado, pero sin fundamento técnico, puesto que el vehículo nacional, independientemente de que algunas de sus piezas proporcionadas por la industria nacional sean de inferior calidad, ofrece las mismas, si no mayores, garantías que el extranjero. No hay que olvidar —insistimos— que firmas como Citroën Hispania exporta a la casa matriz francesa piezas por un importe de 200 millones de pesetas al año, piezas que se han de incorporar a los modelos fabricados en el país vecino.

9.5. *Importación.*

Actualmente, casi ha desaparecido la situación precedente de demanda insatisfecha, lo que significa que el mercado interior se satisface prácticamente con la producción nacional. Sin embargo, no sólo por razones protectoras a una joven industria (en el Mercado Común, hasta 1962 no desaparecieron las restricciones cuantitativas e incluso hoy los vehículos siguen globalizados aunque con criterio discriminado), sino por razones de política comercial subsiste el régimen de comercio globalizado para la importación.

De todos modos, el régimen especial de los puertos francos de Canarias y de las plazas y provincias africanas, contribuye a que gratuitamente el Gobierno conceda a esos territorios un cupo amplio de importaciones, siendo su incidencia mayor que en la Península y Baleares, mercado atendido, casi en su totalidad, por la producción interior.

Las importaciones de turismos se sitúan en una cifra de alrededor de las 10.000 unidades, por un importe de unos 1.000 millones de pesetas. Las de vehículos industriales llegan a las 5.000 unidades y aproximadamente tienen el mismo importe.

Los países suministradores más importantes son: Reino Unido, Alemania, Francia, Italia y Estados Unidos, por este orden.

9.6. *Exportación.*

No cabe duda que la exportación tendrá que ser cuando se llegue a la saturación del mercado interior, el complemento necesario para nuestra industria del automóvil.

Ahora bien, a nadie se puede ocultar que la batalla de la exportación no puede ganarse si no se dispone de una gran potencia financiera capaz de soportar las fuertes inmovilizaciones a que puede dar lugar el cierre de un mercado y de mantener una amplia red comercial con los adecuados servicios post-venta.

A pesar de todo ello la tarea exportadora de nuestros fabricantes va adquiriendo cada vez mayor volumen, en especial en el sector de vehículos comerciales, como puede verse en el Cuadro 28.

CUADRO 28

EXPORTACIONES DE VEHICULOS

TURISMOS (*)					
AÑO 1966		AÑO 1965		AÑO 1966	
Unidades	Valor (A)	Unidades	Valor (1)	Unidades	Valor (1)
778	81,0	1.455	107,6	1.275	145,8
COMERCIALES					
1.653	432,7	1.550	568,0	2.420	934,2
SUMA: 2.431	513,7	3.005	638,6	3.695	1.080,0

(*) La mayoría son vehículos todo terreno.

(1) En millones de pesetas.

Esta exportación española se dirige principalmente a países de Hispanoamérica y del Continente africano. Se exporta asimismo a países de Europa oriental, en los que se espera ampliar las ventas.

9.7. Frenos a la demanda.

9.7.1. F i s c a l i d a d .

En un estudio comparativo a nivel europeo se ha llegado a la conclusión de que el índice de presión fiscal, teniendo en cuenta las distintas rentas por habitante, era muchísimo mayor en España que en ningún otro país y que este índice presentaba una evolución de signo contrario respecto del índice de turismos por mil habitantes.

LA INDUSTRIA ESPAÑOLA DE AUTOMÓVIL

	<i>Indice de presión fiscal</i>	<i>Turismos por 1.000 habitantes</i>
España	100	25
Italia	52	106
Gran Bretaña	38	167
Francia	25	197
Alemania	25	164

Esta evidente correlación negativa entre presión fiscal y parque de turismos, confirma la tesis de que no podrá alcanzarse un parque importante si no se levantan las pesadas cargas que hoy soporta el automóvil. (Nos referimos a turismos solamente, pues los vehículos industriales tienen un tratamiento fiscal sumamente favorable, incluso en comparación con el extranjero).

En un interesante trabajo "Fiscalidad del Automóvil", aparecido en la revista "Metal" (publicación mensual del Sindicato Nacional del Metal), se dan las cifras que ha supuesto la recaudación fiscal sobre el automóvil y la gasolina en el pasado año 1966:

I. IMPUESTOS PREVIOS		<i>Millones</i>
1. Tráfico de Empresas		
Materias Primas		560
II. IMPUESTOS SOBRE LA ADQUISICION		<i>Millones</i>
2. Tráfico de Empresas	1.200	
3. Impuestos sobre Importación	1.675	
4. Lujo	4.450	
5. Transmisiones patrimoniales	350	
6. Identificación	31	7.706
III. IMPUESTOS SOBRE LA POSESION		
7. Tenencia		100
IV. IMPUESTOS SOBRE EL USO		
8. Seguros	100	
9. Neumáticos	900	
10. Carburantes	27.000	28.900
V. IMPUESTOS SOBRE EL TRANSPORTE		
11. Canon de Coincidencia		600
TOTAL		37.806

Pero aún podría tener esto justificación si al menos se invirtiera una proporción mayor de tales ingresos en obras de infraestructura (red vial, acondicionamiento de la circulación y estacionamiento en núcleos urbanos, etc.). El presupuesto para tales fines fue, en 1966, de 9.515 millones de pesetas, es decir, el 25 por 100 de la cifra recaudada.

Otro aspecto interesante de señalar es el que en todos los países la fiscalidad es inferior a la de España, a excepción de Países Bajos e Inglaterra, en donde si bien son análogos los gravámenes sobre la adquisición, a partir de la primera transmisión son más favorables que España. En cambio, la presión fiscal sobre la gasolina nos coloca en una situación más ventajosa. Una reconsideración sobre el impuesto sobre los carburantes podría paliar los efectos negativos que sobre la demanda tienen los demás impuestos.

Aspiración de los fabricantes es que se desgrave el incremento coyuntural del 10 por 100 del impuesto sobre el lujo ordenado por Decreto 121/1966, de 28 de enero, que sitúa, respectivamente, en el 17,6 por 100 y 22 por 100 a los vehículos de menos de 8 HP. y de igual o superior potencia fiscal, y que se desgrave la parte de precio o valor equivalente a 50.000 pesetas, a los vehículos usados, a tenor de lo dispuesto en el artículo 209, apartado a), segundo párrafo de la Ley de Reforma del Sistema Tributario, que daría más flexibilidad al mercado.

9.7.2. Ventas a plazos.

A tenor de lo dispuesto en la Orden ministerial de Hacienda, de 28 de septiembre de 1966, los desembolsos iniciales mínimos y los plazos máximos de aplazamiento de pago son, en lo que se refiere a automóviles nuevos de menos de 1.000 cc., del 25 y del 30 por 100 para vehículos de cilindrada superior con aplazamiento en ambos casos de dieciocho meses.

En consecuencia, el comprador viene a desembolsar al contado hasta un 60 por 100, aproximadamente, del precio del vehículo, ya que tiene que pagar gastos de transporte, impuestos, seguros, haciendo prácticamente inoperante el sistema.

En este aspecto, nuestro país se encuentra en los últimos lugares del mundo.

La solución al problema puede venir por cualquiera de los cauces que a continuación se detallan:

1.º Considerando como parte del precio del automóvil vendido a plazo los impuestos, gastos de transporte de fábrica a vendedor e importe del seguro, lo que permitiría la financiación de dichos gastos. (Ya se ha conseguido.)

2.º Reduciendo al mínimo previsto por el artículo 5.º, 1.º del Decreto 1193/1966, de 12 de mayo (10 por 100 del precio al contado del vehículo), el importe del desembolso inicial. Con lo que se amplían las facilidades recientemente dadas, a la vez que ampliando el máximo previsto en el mismo precepto (24 meses, ya conseguido, contados desde la fecha del contrato) el tiempo para el pago del precio aplazado.

9.7.3. Estímulos a la exportación.

La imprescindible salida de nuestros productos al exterior, teniendo en cuenta la necesidad de disponer de una gran potencia financiera para establecer las redes comerciales y de servicios, y considerando los precios de exportación practicados por el extranjero, que se encuentran generalmente en un 30 por 100 por debajo de los de venta al público en los respectivos países, exige el apoyo específico de la Administración, con la aplicación de las siguientes medidas:

a) Señalamiento, con amplitud similar a la concedida en otros países, de los coeficientes de devolución de derechos arancelarios aplicables a las exportaciones de automóviles.

b) Aumento de la desgravación fiscal, actualmente del 13 por 100, que deducido el Impuesto General de Tráfico a la Exportación, se reduce al 11,5 por 100.

c) Concesión a las empresas del sector del conjunto de beneficios establecidos para los titulares de la Carta de Exportador, de conformidad con lo establecido en el apartado d), artículo 2.º, del Decreto 738/1966, de 24 de marzo del año 1966. Los beneficios que se consideran necesarios son:

- Aumento del tipo de desgravación fiscal, sobre el normal revisado de acuerdo con lo solicitado en el apartado B), precedente.
- Reconocimiento, a efectos del seguro a la exportación, de un coeficiente de cobertura para riesgos políticos y extraordinarios, y para riesgos comerciales y de elevación de costes no inferior al 90 por 100.
- Señalamiento de un porcentaje de crédito del 50 por 100 a efectos

de creación de redes comerciales y financiación de "stokcs" en el extranjero.

Respecto a a), se están haciendo los estudios previos para la concesión al sector de los beneficios del "draw-back". El incremento de la desgravación fiscal puede resolverse gracias a las facilidades que presenta nuestra imposición en "cascada". En cuanto a los beneficios de la Carta del Exportador, habrá que encontrar la fórmula más adecuada para su instrumentación, mas en esto la Administración debe ser ampliamente generosa.

10. LA INDUSTRIA AUTOMOVIL ANTE EL II PLAN DE DESARROLLO ECONOMICO-SOCIAL

10.1. Evolución del sector en el I Plan de Desarrollo.

10.1.1. Producción.

Comparando las previsiones para el cuatrienio 1964-1967, con las realizaciones conseguidas en los años transcurridos, se puede afirmar que el sector ha sido uno de los que más dinámicamente se ha desarrollado, según puede apreciarse en los Cuadros 29 y 30:

CUADRO 29

COMPARACION DE LAS PREVISIONES CON LAS REALIZACIONES

Años	TURISMOS (1)			VEHICULOS INDUSTRIALES		
	P.D.E.S.	Real	Diferencia	P.D.E.S.	Real	Diferencia
1964	106.008	137.274	31.266	34.255	42.750	8.495
1965	123.572	179.831	56.259	35.481	50.153	14.672
1966	145.032	282.475	137.443	37.748	57.943	20.195
1967	176.449	315.198	138.749	39.641	47.708	8.067
TOTAL ...	551.061	914.778	363.717	147.125	198.554	51.429

(1) Incluidos los transformados en furgonetas de los fabricantes de turismos.

CUADRO 30

EVOLUCION DE LOS INDICES DE PRODUCCION PREVISTA Y REAL

Años	TURISMOS (1)		VEHICULOS INDUST.	
	Prevista	Real	Prevista	Real
1964	100,0	129,8	100,0	124,8
1965	116,6	169,6	103,6	146,4
1966	136,8	267,8	110,2	169,3
1967	166,4	—	115,7	—

(1) Incluidos los transformados en furgonetas de los fabricantes de turismos.

Es decir, que mientras se preveía una producción en 1967 del 66,4 por 100 superior a la alcanzada en 1964 para turismos y del 15,7 por 100 en industriales, ya en 1966 se había logrado llegar a incrementos de 167,8 y 69,3 por 100, respectivamente.

El desglose, por empresas de la producción se refleja en el Cuadro 31.

CUADRO 31

EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE VEHICULOS

Empresas	Año 1964	Año 1965	Año 1966	Año 1967
TURISMOS				
Authi	—	—	27	14.645
Barreiros Diesel, Sociedad Anóni- ma (Dodge y Sim- ca)	—	1.200	49.534	30.772
Citroën Hispania ...	26.248	39.731	43.100	36.739
Fasa-Renault	33.158	47.411	65.287	72.351
Munguía Industrial	1.707	483	424	33
Seat	76.161	91.006	124.103	160.658
TOTAL	137.274	179.831	282.475	315.198

CAMIONES, AUTOBUSES Y AUTOCARES
(Incluidos los "todo terreno")

<i>Empresas</i>	Año 1964	Año 1965	Año 1966	Año 1967
Aisa	2.222	3.000	3.993	4.089
Barreiros Diesel, Sociedad Anóni- ma	6.739	8.800	10.499	6.809
Borgward-Iso E. ...	766	900	825	—
Enasa	6.121	7.706	10.231	9.656
Enmasa	2.000	1.423	2.052	1.631
Fadisa	1.960	1.207	1.164	1.172
Imosa	9.807	10.424	11.717	9.491
Metalúrgica de San- ta Ana	3.650	4.138	4.683	5.120
Motor Ibérica, S. A.	5.409	6.834	5.792	4.879
Munguía Industrial	31	282	92	—
Sava	3.395	4.879	5.993	3.958
Viasa	650	560	902	903
TOTAL	42.750	50.153	57.943	47.708

NOTA.—La producción de Construcciones Jorsa, S. A., se incluye en la de Enasa.

El valor que, sucesivamente ha ido alcanzado esta producción, ha sido de 21.000 millones de pesetas, en 1964; de 30.200 millones de pesetas en 1965 y de más de 40.000 millones de pesetas en 1966.

Tal situación ha acarreado fuertes críticas en torno a la formulación del Plan, toda vez que entre 1964 y 1965 se superaban las previsiones establecidas para el último año.

A ello hay que oponer que la evolución de la demanda que los fabricantes habrán calculado era superior a la que aprobó la Comisión de Transportes, que era donde radicaba el Grupo de Trabajo de Construcción de Vehículos Automóviles. Calculado en base la elasticidad de la demanda en función de la renta, se introdujeron factores de corrección para que el incremento anual del parque, habida cuenta de las renovaciones, oscilara alrededor del 20 por 100 para los turismos y del 6 por 100 para los industriales. De todos modos, hay que reconocer que no se ponderó debidamente la demanda insatisfecha o contenida que ha actuado sobre la normal, como anteriormente ha quedado expuesto, distorsionándola y aumentándola. La inclusión, por otra parte, de los turismos, comerciales y furgonetas, en el capítulo de turismos ha contri-

buido quizá a exagerar las diferencias, aunque no tanto como para que se hayan producido tan fuertes desviaciones.

10.1.2. E x p o r t a c i o n e s .

En el I Plan de Desarrollo no se habrán contemplado en su aspecto numérico, quizás porque no se pensó que la industria nacional podría, en plazo relativamente breve, emprender esta actividad.

Y, sin embargo, sobre todo en vehículos industriales, la realidad ha sido muy diferente. (Ver 9.6.) Es una faceta nueva con la que hay que contar en el próximo Plan.

10.1.3. I n v e r s i o n e s .

Analizando el Cuadro 32 se observa que las inversiones realizadas en turismos se han desviado de las previstas en un 167 por 100 en más, debido a la creación de nuevas empresas y a los grandes planes de expansión realizados por las ya existentes para alcanzar las producciones programadas en el transcurso del Plan y atender a la demanda.

CUADRO 32

I N V E R S I O N E S

(En millones de pesetas)

Años	TURISMOS			VEHICULOS INDUSTRIALES		
	P.D.E.S.	Real	Diferenc.	P.D.E.S.	Real	Diferenc.
1964	721	900	179	1.487	309	— 1.187
1965	840	3.096	2.256	1.540	1.724	183
1966	986	3.354 (*)	2.368	1.638	1.000 (*)	— 638
1967	1.200	—	—	1.720		

(*) Estimación.

Por el contrario, en vehículos industriales han sido inferiores en un 31 por 100 a las previstas, ya que gran parte de las inversiones se hicieron con anterioridad al Plan vigente.

10.1.4. *Empleo.*

La evolución de las plantillas ha sido bastante fuerte, toda vez que de 36.873 personas empleadas en 1964, se ha llegado a una plantilla de 44.774 ocupadas directamente en la fabricación de vehículos, a final de 1966, lo que representa un aumento del 22 por 100.

10.2. *Perspectivas del II Plan.*10.2.1. *Producción.*

Del Cuadro 33 se desprende que los incrementos anuales previstos son decrecientes para los sucesivos años, pasando del 15,7 por 100 para 1969 al 7,4 por 100 para 1971 en turismos y del 14,4 por 100 al 8,3 por 100 en vehículos industriales.

CUADRO 33

PREVISIONES DE PRODUCCION

TURISMOS			
<i>Años</i>	<i>Unidades</i>	<i>Indice</i>	<i>% incremento anual</i>
1968	514.000	100,0	—
1969	595.000	115,7	15,7
1970	675.000	131,3	15,2
1971	725.000	141,0	7,4
TOTAL	2.515.000	—	—
VEHICULOS INDUSTRIALES			
<i>Años</i>	<i>Unidades</i>	<i>Indice</i>	<i>% incremento anual</i>
1968	83.000	100,0	—
1969	95.000	114,4	14,4
1970	108.000	130,1	13,7
1971	117.000	141,0	8,3
TOTAL	403.000	—	—

Ello significa, de cumplirse tales previsiones, que en 1971 se alcanzará en turismos el 26,50 y 70 por 100 de las producciones alcanzadas en 1965 por Alemania, Francia, e Italia, respectivamente, y en vehículos industriales 50,65 y 160 por 100 respecto a los mismos países y años.

10.2.2. Demanda interior.

Así como los planes de producción de los vehículos industriales están más ajustados a la evolución previsible de la demanda interior, en los de turismo se advierte que no cabe más disyuntiva que la de exportar o mantener el peso muerto de la infrutilización de la capacidad de producción.

CUADRO 34
PREVISION DE LA DEMANDA INTERIOR

TURISMOS (máx.)				
Año 1968	Año 1969	Año 1970	Año 1971	TOTAL
404.000	436.000	549.000	668.000	2.057.000
VEHICULOS INDUSTRIALES (media)				
74.000	88.000	100.000	106.000	368.000
478.000	524.000	649.000	774.000	2.425.000

El exceso de oferta, según puede observarse, si se compara este Cuadro con el precedente, se elevaría a cifras importantes, si se mantienen las cifras previstas de producción y ello teniendo en cuenta que la evolución del mercado interior se ha calculado, para turismos, partiendo de un incremento del parque teórico del 24 por 100, y se ha supuesto el período medio de renovación en trece años, sensiblemente inferior al hasta ahora practicado en España y muy próximo al de Estados Unidos (once años).

10.2.3. *Inversiones*.

Los planes de expansión, iniciados durante el I Plan de Desarrollo, continuarán durante el segundo, de forma que se prevén cerca de 9.000

millones de inversión, con una distribución desigual y decreciente a lo largo de los años.

Se esperan financiar tales inversiones, en un 60 por 100, por la autofinanciación y la parte restante por las diferentes figuras del crédito a medio y largo plazo, la emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etcétera.

10.2.4. Empleo.

Se estima que se crearán 14.000 puestos de trabajo, el 80 por 100 de los cuales corresponderá a la fabricación de turismos.

11. LA INDUSTRIA ESPAÑOLA ANTE EL MERCADO COMUN

En la primera parte del cuadro 35 puede observarse el proceso seguido en el sector industrial del automóvil en el *desarme interno*, pudiéndose comprobar que bastará la reducción del 85 por 100 anunciada para el 1 de julio de 1967 para conseguir, prácticamente, la supresión de estos aranceles. Sólo Francia e Italia han de quedar con unos derechos algo superiores (del 4,5 al 6,5 por 100).

Puede observarse, asimismo, que el arancel exterior común tiene un carácter bastante proteccionista, pues el nivel al que tiende (29 por 100) es el del arancel medio existente en 1 de enero de 1957, aun cuando los acuerdos del GATT prevean unos derechos del 22 por 100.

La tercera parte del cuadro 35 muestra, finalmente, los derechos arancelarios españoles, que representan algo más del doble del nivel previsto por la Comunidad frente a terceros, estando además en España contingentada actualmente la importación de automóviles.

CUADRO 35

COMPARACION DE NIVELES ARANCELARIOS
MERCADO COMUN

ARANCEL INTERIOR

	<i>Benelux</i> %	<i>Francia</i> %	<i>Italia</i> %	<i>Rep. Federal</i> %
1.º enero 1957 (Derechos base)	24	30	35-45	17-21
1.º enero 1967	4,8	6	7- 9	3,34

El primero de julio de 1967 se reducirán, en el 85 por 100, los derechos base.

ARANCEL EXTERIOR (1)

	<i>Benelux</i> %	<i>Francia</i> %	<i>Italia</i> %	<i>Rep. Federal</i> %
1.º julio 1963	22	25,2	27,3 31,2	20,32

E S P A Ñ A
ARANCEL

DERECHOS

	<i>Vehículos industriales</i> %	<i>Turismos</i> %
1.º enero 1967	50	57,50

(1) Nueva y última aproximación en 1.º de julio de 1968, para llegar a 29 por 100 (22 por 100 derechos "convencionales").

No deja de resultar interesante examinar la conducta que, en cuanto a protección de la industria automovilística, ha seguido y mantiene la misma C. E. E., ante el temor de que las potencias comparables a ella, y quizá no tan acuciadas de mercados, puedan dirigir su acción hacia su privilegiada zona.

En un artículo titulado "La protección arancelaria en los países industriales", del profesor Bela A. Balassa, publicado en "Información Comercial Española" (diciembre 1966) pueden encontrarse los necesarios ele-

mentos de juicio. El nivel de protección que de su industria hacen los países más desarrollados —gracias a ella— es estimado por el autor citado mediante dos procedimientos: el cálculo de medias de derechos, ponderadas y sin ponderar. A estas últimas las califica de tasas arancelarias nominales y llama *tasas efectivas* a las ponderadas tomando en consideración los derechos impuestos sobre los impuestos de materias primas y productos intermedios. Bajo los supuestos corrientes de inmovilidad internacional de capital y trabajo, el tipo efectivo de derecho indicará el grado de protección del “valor añadido” en el proceso de fabricación correspondiente a cada producto.

Es fácil comprender —se dice en el artículo que comentamos— que unos aranceles elevados sobre materias primas y productos intermedios reducirán el grado de protección otorgado a los productos elaborados mediante el incremento del coste de los inputs. Por tanto, el arancel efectivo será más elevado que la tasa nominal si el producto soporta un arancel mayor que sus inputs, y viceversa.

La investigación del profesor Bela A. Balassa se refiere al año 1962; pero debe advertirse que los aranceles, especialmente los del Mercado Común frente a terceros, apenas han variado desde entonces, y que, de cualquier forma, los resultados obtenidos y las conclusiones que puedan deducirse son perfectamente válidos como criterios orientativos de una política arancelaria que intente delimitar y distribuir convenientemente la función protectora del arancel de una manera racional, desde el punto de vista de no perjudicar el desarrollo del país.

Los resultados de la investigación citada se expone en el cuadro 36.

CUADRO 36

TIPOS ARANCELARIOS NOMINALES Y EFECTIVOS 1962

SECTORES	EE. UU.		Reino Unido		Merc. Común		Suecia		Japón	
	N	E	N	E	N	E	N	E	N	E
Artículo textiles (excepto calcetería y vestido)	19,0	22,7	24,5	42,4	22,0	38,8	13,0	21,2	14,8	13,0
Cueros y pieles	9,6	25,7	14,9	34,3	7,3	18,3	7,0	21,7	19,9	59,0
Artículos de piel (excluido calzado) ...	15,5	24,5	18,7	26,4	14,7	24,3	12,2	20,7	23,6	33,6
Plásticos	21,0	27,0	17,9	30,1	20,6	30,0	15,0	25,5	24,9	35,5
Vidrio y sus productos	18,8	29,3	18,5	26,2	14,4	20,0	13,8	22,6	19,5	27,4
Prod. laminación	7,1	2,2	9,5	7,4	7,2	10,5	5,2	13,2	15,4	29,5
Otros productos siderúrgicos	5,1	0,5	17,0	46,8	9,9	20,9	5,4	9,5	13,4	14,1
Moldes metálicos	6,6	10,0	16,0	26,9	12,4	21,0	8,0	24,7	20,0	32,5
Manufacturas metálicas	14,4	28,5	19,0	35,9	14,0	25,6	8,4	16,2	18,1	27,7
Maquinaria no eléctrica	11,0	16,1	16,1	21,2	10,3	12,2	8,8	11,6	16,8	21,4
Maquinaria eléctrica	12,2	18,1	19,7	30,0	14,5	21,5	10,7	17,7	18,1	25,3
AUTOMOVILES	6,8	5,1	23,1	41,4	19,5	36,8	14,7	30,5	35,9	75,7

FUENTE: *Aranceles*: Tarifas nacionales. *Comercio*: Estadísticas nacionales e internacionales. *Coefficientes "input-output"*: Oficina Estadística de las Comunidades Europeas. Tabla "Entrées-Sorties" para los países de la C. E. E. Octubre, 1964.

Como puede observarse, los tipos efectivos de gravamen resultan superiores a las tasas nominales y la diferencia, salvo en el caso de Estados Unidos, resulta particularmente importante en el sector de la fabricación de automóviles. Sin embargo, en el caso de los Estados Unidos —la excepción que confirma la regla, con bajos tipos arancelarios nominales sobre los automóviles y una protección efectiva todavía menor—, considerando las posibilidades de sustitución, bastante limitadas, de los espaciosos automóviles americanos por el más pequeño coche europeo, la excepción queda justificada, así como por lo que representa en sí el enorme potencial productivo de los Estados Unidos, que no admite comparaciones lógicas con ningún otro país, salvo en muy contados aspectos.

Una clasificación de los 36 sectores industriales estudiados por el profesor Bela A. Balassa, según las tasas arancelarias nominales y efectivas, nos refleja claramente la importancia que los países más desarrollados conceden a la protección de la industria del automóvil y completa la visión general obtenida del cuadro anterior. En efecto, el orden en que se le protege de la competencia exterior, dentro del conjunto de los 36 grupos de industrias, analizadas (del que sólo están excluidas las alimenticias), es el siguiente:

	<i>Número de orden según tasas NOMINALES</i>	<i>Número de orden según tasas EFECTIVAS</i>
Estados Unidos	28	30 sobre 36 sectores
Reino Unido	6	8 " " "
Suecia	4	6 " " "
Japón	1	1 " " "
MERCADO COMÚN	5	5 " " "
ESTAS CINCO ÁREAS UNIDAS	7	6 sobre 36 sectores

Concretamente, en los países del Mercado Común Europeo, sólo se dispensa una protección efectiva mayor que al del automóvil a los tres sectores textiles y al de fabricación de bicicletas y motocicletas; en términos amplios, pues, puede decirse que las industrias del material de transporte por carretera son las que reciben más protección, después de las textiles. Y no deja de ser altamente significativo el caso del Japón —el país de más alto ritmo de desarrollo industrial de los últimos años— que tanto en forma nominal como efectiva tiene situada a la industria del automóvil en el primer lugar, a cubierto de la competencia extranjera.

En el estudio que comentamos se afirma, por otra parte, que los industriales europeos y japoneses del ramo del automóvil tienen que luchar contra la competencia recíproca, y que los gobiernos imponen elevados aranceles para asegurar a la producción nacional una *salida segura* dentro del mercado interior, así como que se ha constatado que las consecuencias de la reducción del grado de protección han sido evidentes en Francia e Italia, donde las rebajas de aranceles realizadas con motivo del establecimiento del Mercado Común, han dado lugar a una gran afluencia de coches extranjeros.

Se comprueba también que, en general, los automóviles aparecen con una protección efectiva notablemente superior a la de la maquinaria y todos sus inputs, lo que, como se ha dicho, contribuye a que sus costes comparativos resulten menores, respecto a los países que no siguen la misma práctica.

11.1. *Análisis de las posibles consecuencias del acuerdo preferencial.*

Teniendo presente cuanto queda expuesto sobre el encaje de la industria del automóvil en las estructuras arancelarias de los principales países industriales y, especialmente, en las del Mercado Común, intentaremos seguidamente analizar las consecuencias de la firma de un acuerdo preferencial con la C. E. E. bajo las hipótesis conocidas del Acuerdo Preferencial.

1.º Suponiendo una reducción del 60 por 100 de los aranceles externos comunitarios, en un plazo de cinco años, qué productos podrían exportarse a dicha Area Económica.

2.º A cambio de tal concesión, ¿la industria española del automóvil resistiría una reducción del 40 por 100 y la supresión de restricciones cuantitativas?

Respecto al primer punto, por lo que se refiere a la fabricación de vehículos automóviles, hay que partir de que, en la actualidad, no exportamos a dicha Area por las siguientes razones:

- A excepción de los vehículos industriales de Barreiros y Enasa, los demás son fabricados bajo licencia extranjera, en su mayoría de países de la propia Comunidad.
- Cuando se trata de vehículos fabricados bajo licencia británica o americana, las marcas de origen están suficientemente introducidas en el Mercado Común.

- Los precios son, por término medio, ligeramente superiores a los de los vehículos producidos en los países de las casas licenciatras.

En tales condiciones, ¿una rebaja arancelaria podrá contribuir a nuestra penetración en el Mercado Común? Es totalmente improbable, incluso teniendo en cuenta la posibilidad de que las marcas de origen establezcan una política de especialización y confieran la exclusividad para ciertos modelos a las firmas licenciataras españolas.

En efecto, una reducción del 60 por 100 de la tarifa exterior común que, a partir del 1 de julio de 1968, será del 22 por 100 para todos los países miembros de la C. E. E., significa una barrera del 8,8 por 100 cuando esos países, que en la actualidad tienen entre ellos aranceles del 3 al 9 por 100, al término del posible Acuerdo Preferencial se encontrarán sin ninguna traba arancelaria. La situación, pues, será aún más desfavorable para nuestras exportaciones en competencia con las de ellos. Es probable, por otra parte, que Inglaterra haya accedido al Mercado Común y que goce de ventajas análogas a las que tienen los miembros de la C. E. E.

El problema, pues, se centra en analizar lo referente al segundo apartado, tratando de determinar si el nivel de protección a que quedaría reducido el arancel, permitiría a nuestra actual industria automovilística, seguir manteniendo un aceptable ritmo de expansión, que contribuya al menos en la medida en que hasta ahora lo ha venido haciendo, al proceso de desarrollo del país.

De la estructura de costes de las cuatro empresas españolas de fabricación de turismos más importantes, se deduce que el valor de compra de las materias primas y productos semielaborados o intermedios oscila entre el 61 por 100 y el 83,5 por 100 del coste de producción, según su distinto grado de integración. Teniendo en cuenta la diferente protección —debidamente ponderada— que a estos inputs de la industria automovilística se dispensa en los países del Mercado Común y en España se puede estimar que, aproximadamente, en nuestro país, se paga un sobreprecio por los mismos del orden del 21,4 por 100.

Es fácil calcular la repercusión que en el coste unitario español del producto terminado tiene este mayor coste medio de las materias primas y productos semielaborados, que oscila entre los siguientes límites:

LA INDUSTRIA ESPAÑOLA DE AUTOMOVIL

$$a) \frac{61}{100} \times \frac{21,4}{100} = 13,0 \%$$

$$b) \frac{83,5}{100} \times \frac{21,4}{100} = 17,8 \%$$

De estos incrementos de coste por este concepto, deberá deducirse exclusivamente el porcentaje que representan los mayores salarios de la industria automovilística del Mercado Común que se estiman superiores, por término medio, como mucho, en un 60 por 100 a los españoles. Estimando que los costes de mano de obra (directa e indirecta) suponen en España el 9 por 100 de los totales, la deducción sería del:

$$\frac{9}{100} \times \frac{60}{100} = 5,4 \%$$

Al resultado habrá que añadir, sin embargo, todavía el porcentaje de los costes que representan los cánones y licencias de fabricación pagados por la industria española (4 por 100 aproximadamente) y el incremento de costes que se deriva de trabajar con series sensiblemente más pequeñas, que debe estimarse, como mínimo, en un 13 por 100, según se deduce de la siguiente relación "volumen/coste" internacionalmente aceptada y de una optimista comparación dimensional de nuestra industria automovilística, con la de los principales países del Mercado Común.

RELACION "VOLUMEN/COSTE" (1954)
 "The Motor Industry"

<i>Volumen de unidades</i>	<i>100.000</i>	<i>200.000</i>	<i>300.000</i>	<i>400.000</i>
Inversión total (índice)	100	140	180	240
Costes unitarios (índices):				
— Material	100	96	94	92
— Mano de obra directa	100	92	85	76
— Costes variables indirectos	100	100	100	100
— Reparto costes fijos	100	70	60	60
Total coste por unidad	100	92	89	87

En la fabricación de automóviles de turismo se da intensamente el fenómeno técnico-económico, manifestado en costes medios decrecientes con el volumen de producción, lo que se ha podido comprobar con la experiencia de las últimas décadas en las dimensiones hasta ahora alcanzadas, tanto en Europa como en América.

En definitiva, la protección arancelaria por este concepto puede resumirse de la forma siguiente:

	<i>Valor mínimo</i>	<i>Valor máximo</i>
Mayores costes de las materias primas y productos intermedios	+ 13,0 %	+ 17,8 %
Diferencia coste mano de obra	— 5,4 %	— 5,4 %
Licencias	+ 4,0 %	+ 4,0 %
Costes derivados de las menores series de fabricación	+ 13,0 %	+ 18,0 %
TOTAL	+ 24,6 %	+ 34,4 %

Si se efectúa una comparación, para los principales países del Mercado Común, entre precios interiores y precios de exportación, la protección arancelaria por estos conceptos frente al resto del mundo no debe ser

inferior al 30 por 100. Finalmente, el arancel debe ejercer un influjo adicional de estímulo a la producción del país que se encuentre en período de expansión, mediante una ligera superprotección que frene, en gran parte, al consumidor nacional en su deseo de adquirir productos extranjeros por simple "snobismo" y efectos psicológicos o, también, porque la variedad de modelos hace que se adapten mejor a los posibles gustos del cliente.

El impacto de éste, que podemos llamar "factor moda", es en España tan acusado que el consumidor pudiente llega a pagar "sobrepuestos" del 40 al 50 por 100 en coches de fabricación extranjera de las mismas características técnicas —potencia, habitabilidad, etc.— y prestaciones de algunos modelos nacionales.

Juzgando estímulo suficiente, sin embargo, una protección por este concepto de un 10 a un 15 por 100 "ad valorem", podemos estimar la protección total necesaria a nuestra industria entre los límites siguientes:

	PORCENTAJES	
	Mínimo	Máximo (Casos más desfavorables)
Para compensar las diferencias del coste de fabricación	25	35
Para compensar las reducciones en los precios de exportación	30	40
Protección adicional de estímulo a la industria nacional	10	15
TOTAL	65	90

Frente a estos niveles estimados, los actuales aranceles españoles para la fabricación de turismos son los siguientes:

	Definitivos	Transitorios	Consolidados G.A.T.T.
Derechos arancelarios	85 %	57,5 %	68 %
Impuestos Compensación de Gravámenes Interiores (I. C. G. I.)	—	13 %	—

Calculando la protección que ofrecen los derechos transitorios, normalmente aplicados, junto con el I. C. G. I., se obtiene el siguiente nivel de protección total:

$$N = 0,575 + (0,13 \times 1,575) = 0,7795 = 78 \%$$

Fundadamente, pues, hemos repetido en varias ocasiones que la protección arancelaria actual —dada su peligrosa aproximación al nivel mínimo necesario— sólo puede admitirse si se coordina, como hasta la fecha se ha venido haciendo, con una adecuada política de fijación de contingentes. Iniciado el proceso de liberalización, estimamos que los aranceles deben cubrir los casos más desfavorables de la producción española, con lo que el nivel a alcanzar por los derechos transitorios, junto con el actual I. C. G. I., sería del 90 por 100, por lo que tales derechos se elevarían a:

$$X + 0,13 (1 + X) = 0,90$$

$$X = 68,14 \%$$

que resulta ser, aproximadamente, el actual nivel de nuestros derechos consolidados en el G. A. T. T.

De cuanto queda expuesto se desprende que todavía no puede pensarse, ni remotamente, en un proceso de reducción arancelaria para la industria automovilística, quedando únicamente como línea viable de negociación la de ir ampliando, de una forma progresiva, los contingentes de importación durante un plazo no inferior al propuesto, de seis años, por los expertos del Mercado Común y arbitrando, en todo caso, las pertinentes cláusulas de salvaguarda a aplicar en el momento en que esta industria, vital para el desarrollo del país, diera muestras de crisis que por sus efectos, propios e inducidos, serían ruinosos para la economía nacional.

12.—RESUMEN Y CONCLUSIONES

La falta de competitividad de un amplio sector de nuestra industria del automóvil radica fundamentalmente en:

- La carestía de materias primas y auxiliares.

- La cortedad de nuestras series de fabricación.
- El obligado pago de "royalties".

Todo ello nos lleva a pensar, en primer lugar, en la reestructuración,

tanto de la industria principal como de la auxiliar, pero seguidamente en cuanto se refiere a la productividad, vigilancia de la estructura de costos, estímulos a la demanda, la organización de la industria y las negociaciones con el Mercado Común.

12.1. *Reestructuración de la industria principal.*

Si bien hemos venido asistiendo a algunas fusiones o absorciones en el campo de los vehículos industriales (Enasa - Jorsa - Sava - Motor Ibérica - Fadisa), lo cierto es que la proliferación de marcas subsiste en nuestro país, sin que quepa esperar una concentración mayor, a menos que se produzca entre las empresas licenciadoras y se refleje después en las licenciadas españolas, objetivos ambos que no parecen posibles, al menos en un futuro próximo.

La concentración de servicios comerciales, de determinadas producciones auxiliares o de los transportes de automóviles hasta los lugares de venta, podrían ser leves y tímidos pasos que, sin consecuencias económicas importantes, abrieran el camino hacia metas más ambiciosas.

Cabe, por tanto, pensar en que el peso de la competencia interior se haga sentir sobre las empresas más débiles o peor estructuradas, lo que no dejará de tener una incidencia desagradable en otros campos de actividad como ya ha ocurrido recientemente.

12.2. *Reestructuración de la industria auxiliar.*

Para que la industria auxiliar se adapte al ritmo de expansión de la principal, es absolutamente indispensable que perfeccione su estructura y mejore sus instalaciones. Todo ello puede venirle por vía de la acción concertada, para lo cual siempre han de contar con el decidido apoyo de los constructores de automóviles y camiones. Pero previamente ha de percatarse que el "minifundio industrial" que padece es el mayor obstáculo para su desarrollo. La existencia de 1.500 industrias proveedoras de las firmas fabricantes es un síntoma evidente de su deficiente estructura.

12.3. *Productividad y técnicas de fabricación.*

La productividad es satisfactoria, aunque ha de acentuarse para que sus beneficios permitan mantener la remuneración del capital, atender a la amortización rápida de los equipos, sostener, cuando menos, el poder adquisitivo del salario y, muy especialmente, permitir la reducción de costos. El perfeccionamiento de las técnicas de fabricación y el aligeramiento de las cargas por "royalties" deberán influir asimismo sobre los costos, manteniéndose de esta forma el crecimiento de la demanda.

12.4. *Estructura de costes.*

El conocimiento y vigilancia de la estructura de costos es fundamental para programar conscientemente las cifras de producción y el ritmo de las industrias auxiliares, adaptándolas a la demanda interior y procurando alcanzar esa difícil meta de la exportación, comercialmente viable, que habría de ser el puntal mantenedor de grandes series de fabricaciones.

12.5. *Estímulos a la demanda.*

La fiscalidad, el aplazamiento de los pagos y el fomento a la exportación deben ser objeto de especial atención por parte de la Administración, si se quiere el mantenimiento y desarrollo de un sector de tanta importancia en la vida económica del país, no sólo por el volumen de intereses que abarca (capital, técnica, mano de obra, demanda, etc.), sino porque es impulsor de la industrialización de muchos otros sectores.

12.6. *Ordenación industrial.*

El reconocimiento de los defectos estructurales no excluye la necesidad de que se evite la implantación de nuevas industrias que perturben el desenvolvimiento normal de las existentes.

De ahí que parezca aconsejable que:

- a) Se considere incluida a la industria de fabricación de vehículos automóviles en las excepciones del párrafo primero del Decreto 157/63, de 26 de marzo, sobre liberalización de inversiones.

- b) Se definan los conceptos de marca y modelo.
- c) Se regule el condicionamiento dimensional, dando preferente atención a una mayor integración en la fabricación.
- d) Se dé una base de eficacia operativa a la normativa sobre grados de nacionalización.

12.7. *Negociaciones con el Mercado Común.*

Nuestra industria no admite ninguna rebaja arancelaria. De acceder a la supresión de contingentes, es absolutamente necesario que ésta se produzca paulatinamente y se prevea el establecimiento de cláusulas de salvaguarda. Nuestros negociadores pueden encontrar para ello la ayuda de Francia e Italia, más interesadas que Alemania y Holanda, en que continúe el "statu quo" actual, que favorece a fuertes firmas francesas e italianas vinculadas estrechamente a empresas españolas.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

- Estructura de la industria del automóvil*, por Federico MERLO CALVO ("Economía Industrial", núm. 28, abril, 1966).
- La industria del vehículo industrial*, por Claudio BOADA ("Economía Industrial, número 28, abril, 1966).
- Evolución y situación actual de la industria del automóvil en la Comunidad Económica Europa*, por José I. SAN MARTÍN ("Metal", núm. 1, febrero, 1967).
- Fiscalidad del automóvil* ("Metal", núm. 4, mayo, 1967).
- La industria de automoción ante el II Plan de Desarrollo* ("Estudio monográfico", número 7, Confidencial del Grupo Nacional de Fabricante de Automóviles y Camiones, noviembre, 1966).
- Previsiones de la industria de automoción ante el II Plan de Desarrollo* ("Estudio monográfico", núm. 12, Confidencial del Grupo Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones, abril, 1967).
- Rueda de Prensa del Presidente del Sindicato Nacional del Metal, sobre la Industria del Automóvil (26 de octubre de 1966).
- La venta de automóviles a plazos en el extranjero* ("Nota Informativa", núm. 20, 20 de febrero de 1967, del Grupo Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones).
- Tratamiento fiscal del automóvil* ("Nota Informativa", núm. 15, 27 de diciembre de 1966, del Grupo Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones).
- Estudio comparativo de la fiscalidad específica de automóviles de turismo entre España y el Mercado Común* ("Nota Informativa", núm. 27, 14 de junio de 1967, del Grupo Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones).
- Maquinaria y bienes de equipo ante el II Plan de Desarrollo* ("Estudio monográfico", núm. 13, Confidencial del Grupo Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones).
- Informe confidencial sobre la repercusión en la industria automóvil de un Acuerdo preferencial con la C. E. E.*, elaborado por el Grupo Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones, mayo, 1967.
- Industrias de fabricación de bienes de consumo duradero*, por Rafael GARCÍA PALENCIA ("Información Comercial Española", núm. 404, abril, 1967).
- La industria mundial del automóvil*, por José BIGUES ("Metal", núm. 4, mayo 1967, páginas 46-53).
- I Symposium de la Industria del Automóvil* (abril, 1966).