

Cuadernos de la Federación

Consejo Federal

Informe de situación

La negociación colectiva 1999

Informe de política industrial

Informe de coyuntura



Cuadernos de la Federación

Junio 1999. Número 12

Consejo Federal

18 y 19 de Febrero de 1999

Informe de situación
La negociación colectiva 1999
Informe de política industrial
Informe de coyuntura

Federación Minerometalúrgica de CC.OO.

Edita: Federación Minerometalúrgica de CC.OO. Junio 1999

Impreso en papel reciclado



Depósito legal: GU-25/98

Índice

Informe de situación	5
La negociación colectiva 1999	45
Informe sobre política industrial	79
1. La evolución de la actividad y el empleo industrial en 1998.	81
2. La evolución de la actividad y el empleo de los sectores de transformación de los metales, la minería y la electricidad en 1998.	81
3. El sector de bienes de equipo.	83
4. La política industrial en 1998 y en los Presupuestos Generales del Estado (PGE) para 1999.	85
5. El marco general de la política industrial.	86
6. El modelo productivo y la acción sindical.	87
7. Las políticas sectoriales.	89
8. Un nuevo modelo de competencia.	90
9. Situación de los sectores y algunas propuestas.	91
10. El diálogo social.	100
Informe de automoción	101
Informe del sector minero	117
Informe del sector eléctrico	133
Informe de coyuntura	151
1. Los efectos de la crisis financiera internacional: El papel del euro.	153
2. La discusión sobre la Agenda 2000: ¿una renacionalización de la UE que paraliza el avance hacia una mayor integración?	157
3. Las previsiones macroeconómicas del Gobierno: entre el deseo y la realidad.	164
4. Evolución del empleo: El ritmo de creación disminuye.	169
5. El proyecto PGE-99: un firme paso para dismantelar el Estado del Bienestar.	171
6. La política industrial en 1998 y en los Presupuestos Generales para 1999.	177
7. Evolución del empleo en los sectores de transformación de metales, minería y electricidad.	180
8. Evolución de los precios industriales.	183

Informe de situación

Introducción

El presente documento, base para el debate, es el resultado de la elaboración de las diversas secretarías y equipos de trabajo federales y el gabinete técnico. Viene precedido de discusiones específicas en torno a cada materia planteada, tanto en la permanente federal como en las coordinadoras federales. Así mismo, la Ejecutiva Federal, en su reunión del día 2 de febrero, aprobó los criterios para la próxima negociación colectiva. Además de las propuestas concretas, se acompaña la documentación adicional fruto de esas elaboraciones.

Tratamos en este Consejo Federal de establecer criterios para la negociación colectiva y las dinámicas industriales. Así mismo, parece oportuno, a estas alturas de las elecciones sindicales, realizar un balance de la evolución de las mismas y situar al sindicato en las mejores condiciones posibles para encarar el resto del proceso electoral.

Puede ser de alguna utilidad iniciar este documento con un repaso a la situación española, en relación con la evolución política, la marcha de la economía y las dinámicas sociales.

El debate político en España tiene, sin duda, dos elementos de referencia. De un lado, la situación generada en el País Vasco tras la tregua y, por otro, la celebración de elecciones municipales, autonómicas y europeas. Todas ellas en junio, así como las catalanas en el otoño. Y, prácticamente sin transición, si no hay modificación del calendario electoral, elecciones generales en marzo del 2000.

La situación planteada a partir de la tregua de ETA tiene repercusiones que exceden en su influencia el marco territorial de Euskadi. Estamos ante un debate, que si bien sus primeros efectos se han manifestado en las elecciones en la Comunidad Autónoma Vasca y, tras las mismas, con la configuración de un gobierno de coalición nacionalista (PNV, EA) con el apoyo parlamentario de Euskal Herritarrok y la virtual configuración de un bloque nacionalista, trasciende ampliamente de ese ámbito y recorre todo el debate político español.

No pretendemos aquí entrar a valorar la forma en que se ha de conducir el proceso de paz o los efectos políticos de la constitución en Pamplona de la asamblea de cargos municipales nacionalistas, como expresión, en una especie de reedición de la Asamblea de Estella de 1931, de ejercicio de soberanía y en contraposición a las instituciones nacidas de la Constitución y el Estatuto de Guernica. Sí parece conveniente, como decíamos en el último Consejo Federal, que el sindicato encuentre el momento adecuado para realizar una reflexión, en términos

sindicales, que nos permita situarnos correctamente en esta nueva coyuntura. Estableciendo en qué términos se expresa hoy la idea de la confederalidad desde una apuesta inequívoca por la cohesión social, pero conscientes de que la configuración del Estado, a partir del desarrollo constitucional, con la transferencia de importantes competencias y recursos a las CC.AA., no es la misma que la de los primeros años 80.

En lo concreto, nuestra organización debe prestar una atención particular, así como el respaldo activo, a la federación de Euskadi frente al acoso del sindicalismo nacionalista, que cuenta con importantes apoyos institucionales. Acoso destinado a lograr la completa desaparición de la influencia del sindicalismo confederal de la CAV y Navarra en la medida en la que consideran que puede resultar un factor de freno para la materialización de su proyecto político y sindical. Por eso mismo, resulta más meritorio, que nuestra organización, en el proceso electoral desarrollado hasta ahora, se haya aupado a la segunda posición entre los sindicatos de la CAV y esté en condiciones de hacerlo en Navarra.

En 1999 vamos a asistir a un intenso proceso electoral. Si en el Consejo de junio del 98 considerábamos probable la anticipación de las elecciones generales, después del Congreso del Partido Popular, todo indica que tratarán de agotar la legislatura. Decisión que se ha hecho oficial después del encuentro Pujol-Aznar, en el que el primero ha comprometido el respaldo a los presupuestos para el 2000 a cambio del compromiso en relación con el calendario.

Todas las encuestas y sondeos de opinión señalan que el PP se distancia del partido socialista y que la crisis de este partido no ha tocado fondo. Aun así, y en lo que parecen las peores circunstancias posibles, conserva un respaldo electoral apreciable.

El congreso popular ha sido más que ninguna otra cosa una gran operación de imagen para situar a ese partido, y parecen lograrlo, en las mejores condiciones para ganar la confianza de amplias capas medias, que refuercen sus expectativas electorales.

Las próximas encuestas prácticamente serán las urnas y en ellas el PP confía en consolidar un crecimiento que le permita encarar las generales en condiciones de disputarlas para ganar la mayoría absoluta.

No se pretende en este informe valorar la sinceridad del desplazamiento al *centro* del PP. En todo caso, esa incógnita la despejarán los efectos de su política. Este año se inicia con una reforma fiscal que favorece considerablemente a las rentas más altas y que abunda en una dinámica de contrarreforma fiscal iniciada con el *paquete* de medidas económicas de julio de 1996.

Los Presupuestos Generales del Estado (PGE-99) son el inicio del ataque al todavía incompleto estado del bienestar en nuestro país. Por vez primera en democracia, la parte de los ingresos no financieros del Estado procedentes de los impuestos indirectos supera los ingresos esperados por impuestos directos. La reforma fiscal supondrá una reducción de recaudación del IRPF estimada en torno al medio billón de pesetas. El IRPF, como impuesto directo que grava la generación de renta, tiene carácter progresivo, es decir, pagan más aquellos que más tienen. La disminución de la recaudación vía IRPF, además de limitar el crecimiento del gasto público (en un país, como España, que aún tiene graves carencias sociales, como evidencia la comparación de los gastos de protección social por habitante con otros países europeos: sólo Grecia y Portugal tienen niveles de protección inferiores al español, que apenas representa un 37,5% del gasto social por habitante de Alemania), obliga a utilizar vías recaudadoras cada vez más regresivas, como el IVA, los impuestos especiales o las tasas. En 1995 por cada “100 pesetas recaudadas a través del IRPF se obtenían 108 a través de impuestos indirectos (IVA, Impuestos Especiales y otros) y tasas, las previsiones del Gobierno en los presupuestos de 1999 establecen que por cada 100 pesetas que se recauden a través del IRPF, se obtendrán 152 mediante imposición indirecta”. Más que un viaje al centro, el PP, al menos en política fiscal, parece haber iniciado un viaje al Thatcherismo.

Aunque hoy la situación económica permite mantener los actuales niveles de gasto público, el cambio de ciclo económico o la pérdida de ingresos derivada de una hipotética desaparición de recursos procedentes de la UE, pueden provocar la necesidad de recortes en el gasto que pusieran en riesgo la generación de empleo, las prestaciones sociales o la calidad de los servicios públicos. Conviene no perder de vista el resultado de la negociación en la comunidad, en relación con el futuro de los fondos de cohesión, dado el impacto que una hipotética pérdida de esos recursos podría tener, ya sea en términos de déficit público o a través del recorte del gasto para mantener el objetivo del déficit.

Algunos rasgos de la dinámica internacional

Las expectativas para la economía española para 1999 sin duda están condicionadas, además de por nuestra pertenencia al área euro, por la situación internacional. Tanto por lo que afecta a la presencia creciente, de grupos españoles en otras áreas del mundo, particularmente en América Latina, como por los efectos sobre el mercado interior de la crisis, que, sobre todo, desde el segundo semestre del 98 viene sacudiendo las economías de los países emergentes de Asia, Japón, Rusia, incapaz de hacer frente a su deuda, y Brasil, o el efecto de la caída de las exportaciones españolas a esas regiones.

Además de lo señalado en relación con los riesgos para las inversiones de importantes empresas españolas en Latinoamérica, -algunas de nuestros sectores-, los efectos de la recesión en estas áreas se trasladan a Europa en forma de crecimiento de la entrada de productos procedentes de esos países, muchas veces a precios *dumping*, como en el caso de los siderúrgicos, o, en otros, presionando a la baja los precios en los mercados internacionales a los que acuden las empresas europeas, como en el caso de la construcción naval.

De una u otra manera, la economía española se ve afectada en sus expectativas de crecimiento y, por otra parte, no es difícil adivinar que esto se traducirá en una mayor presión sobre las plantillas en las empresas, tratando de que sea nuevamente la actuación sobre los costes laborales –empleo y condiciones de trabajo– la que consiga mejorar la posición competitiva de las mismas.

La globalización económica, al margen de todo control democrático, con libertad absoluta para el movimiento de grandes masas de capitales, sin regla alguna, pone en serio peligro la estabilidad de zonas enteras del mundo, aunque sus efectos más negativos los estén sufriendo los países más pobres o en vías de desarrollo.

El reto para la izquierda, y no puede ser una tarea sólo para los sindicatos, consiste en encontrar la manera de controlar la globalización, poniendo al servicio de los pueblos sus potencialidades y tratando de corregir los efectos más negativos.

Propuestas como la *Tasa Tobin* pueden permitirnos avanzar en esa vía. Desde las organizaciones sindicales es necesario impulsar iniciativas que contribuyan a la extensión a otras áreas del mundo del modelo social europeo a partir de la inclusión de los factores de cohesión social en las políticas y acuerdos comerciales y exigiendo la aplicación de las resoluciones de la ONU y OIT, relativas al traba-

jo infantil, trabajo forzoso, etc., como reiteradamente vienen planteando la CIOLS y las organizaciones sectoriales internacionales.

La globalización está resultando ser, a su vez, un factor de aceleración del cambio tecnológico. Como se pone de manifiesto en el **Informe sobre Política Industrial**, los cambios tecnológicos producidos por la revolución en la información y las comunicaciones implican cambios de gran calado en la organización social del proceso productivo. El modelo fordista atraviesa un proceso de transformación. La descentralización productiva (subcontratación, externalización de fases crecientes del proceso productivo), la reducción y segmentación de la fuerza de trabajo, las estructuras productivas flexibles capaces de adaptarse cada vez a entornos inciertos, las nuevas formas de organización del trabajo, nuevas exigencias profesionales y de formación, la empresarialización de las relaciones laborales o la tendencia a la individualización y rentabilización inmediata de las relaciones laborales son retos que enfrentamos en nuestra acción sindical y exigen profundos cambios en la cultura de nuestra organización.

Al mismo tiempo asistimos a un proceso creciente de fusiones y concentraciones empresariales que conforman grupos cada vez más poderosos y, por lo mismo, menos sujetos a control democrático alguno, que, asociados al cambio tecnológico, provocan fuertes reestructuraciones del empleo.

El cambio es substancial y nuestra capacidad de respuesta es clave para el futuro sindical. La flexibilidad del mundo de trabajo que ha introducido el modelo global, para que no sea impuesta por la lógica del mercado, sino que en ella quepan las necesidades de los trabajadores, ha de ser una flexibilidad negociada que no sólo genere beneficios para el capital, sino también mejoras en el trabajo de todos. Cada día se hace más evidente la necesidad de que los trabajadores, a través de las organizaciones sindicales, se doten de instrumentos adecuados de participación sindical en la empresa y a partir de la generación de espacios de negociación cada vez más amplios, influir sobre las estrategias empresariales y no sólo sobre los efectos de las mismas.

El peligro de no negociar la flexibilidad, peligro que se plantea desde los que consideran cualquier negociación sobre ésta como un ataque encubierto a los trabajadores, hasta los partidarios del llamado pensamiento único, esto es, los que afirman que ya no hay ningún tipo de alternativas y sólo manda el mercado y que su aplicación sin negociación, conlleve costes mayores y una frustración. La ausencia de iniciativa del sindicato lo único que puede propiciar, por otra parte, es la proliferación de todo tipo de movimientos corporativos, que convierta en una figura decorativa al sindicato dentro y fuera de la empresa.

La apuesta por la negociación colectiva es la apuesta por la regulación. La mejor herramienta del sindicato para frenar el mercado y para reconstruir el equilibrio entre capital y trabajo. La negociación colectiva en el marco industrial actual debe responder a situaciones diversas, desde procesos de externalización y segregación hasta la negociación en grupos de empresa. Ante estas situaciones nuestra apuesta ha de ser la existencia de convenio en cada marco y acuerdo marco en cada grupo industrial para avanzar en la articulación de la negociación, a sabiendas que en algunos de estos casos los convenios pueden conllevar regulaciones diversas en algunas materias, a partir de bases mínimas, y la especialización de cada ámbito de negociación. El sindicato no puede permitir que se queden sin marco regulador colectivos importantes de trabajadores. Nuestra acción sindical en el marco de la política industrial y ante este modelo productivo debe orientarse a gobernar los cambios desde la negociación, vigencia y seguimiento de los planes industriales, a la vez que desde el avance hacia la codecisión en la organización del trabajo.

Abordar el nuevo modelo productivo postfordista requiere que las secciones sindicales se conviertan realmente en la dirección de los trabajadores en los centros de trabajo y que éstas se integren de manera activa con la dirección sectorial de la Federación. Esta vinculación no puede surgir en el momento del conflicto, sino que requiere una coordinación permanente y un trasvase de las elaboraciones y del discurso federal al conjunto de los afiliados de cada sección. Las secciones sindicales deben incorporar a su trabajo la defensa y tutela de todos los trabajadores que desarrollan su trabajo bajo el paraguas de la empresa matriz, aunque ello suponga dirimir conflictos de intereses entre los trabajadores a los que se representa directamente y los que tienen condiciones de trabajo menores. La nueva situación exige una acción sindical transversal orientada desde la Federación a nivel sectorial.

En las empresas multinacionales, debemos reforzar la cooperación con las organizaciones sindicales europeas, aprovechando el marco de los Comités de Empresa Europeos, que a su vez han de reforzar la relación con los sindicatos para desarrollar una acción sindical que nos permita coordinar las políticas sectoriales de empleo, de reducción del tiempo de trabajo, formación, nueva organización del trabajo, en orden a avanzar hacia una armonización de las condiciones salariales y laborales en los sectores industriales europeos y profundizar el diálogo sectorial en los distintos sectores.

La Europa del euro

Estados Unidos y la Unión Europea aparecen como las regiones menos afectadas por la crisis internacional, al menos por el momento. La entrada en vigor del euro, aún antes de que fuese efectiva, ha resultado ser un factor de estabilidad de primera magnitud, que se manifestó en forma de calma relativa en los mercados financieros europeos. Situación que contrasta con las vividas en etapas precedentes.

La UE ha llegado a la moneda única, hecho sin duda histórico, con un importante déficit en lo que respecta a la cohesión política y social. Sin duda dos elementos capitales, si se pretende que el proceso de unidad no quede reducido a la existencia de un único mercado.

Al igual que en el resto de países, la mayoría de las fuerzas políticas y sociales españolas han valorado favorablemente que España se haya incluido desde el primer momento en el *Área Euro*. Si bien es cierto que existen sectores minoritarios que han puesto de manifiesto su rechazo.

Sin duda el euro favorecerá una mayor estabilidad de las economías europeas. Pero al mismo tiempo establece, definitivamente, un nuevo campo de juego para las relaciones capital trabajo. El sindicalismo europeo agrupado en la Confederación Europea de Sindicatos, tiene ante sí, en el próximo Congreso, el reto de dar el salto decisivo que le permita configurarse realmente como una organización capaz de responder, a escala europea, a los retos y demandas que se desprenden del nuevo marco, incluida la necesidad de avanzar con paso decidido hacia la configuración de un marco europeo de relaciones laborales, superador de las insuficiencias, en ese terreno, del Tratado de la Unión.

De otra manera, desaparecidas las posibilidades de actuar en cada país con los tipos de cambio o de interés y en la inevitabilidad de un proceso de armonización fiscal, podría intensificarse la tendencia a actuar sobre los costes laborales para mantener o mejorar la competitividad de las empresas. Dada la tendencia a derivar las cargas a los trabajadores, resulta necesario fortalecer la negociación colectiva, también a escala europea, de forma que se evite así la concentración de los efectos negativos en los trabajadores a través de la reducción del empleo o los salarios o deteriorando las condiciones de trabajo.

La CES y sus organizaciones han de aprovechar la configuración de una mayoría de izquierdas en el mapa político europeo para dar ese impulso necesario para la superación del déficit social y la plena integración en las políticas de la UE de las demandas sindicales.

Moneda Única y Agenda 2000: El Futuro de la Unión Europea

1999 será el primer año de aplicación de la moneda única, también será el año en que se cierre la agenda 2000 y el programa financiero –recursos y aplicaciones– de la Unión Europea a partir del año 2002.

El proceso de convergencia para la construcción de la moneda única se ha desarrollado en una situación económica excepcional en la que las excelentes tasas de crecimiento alcanzadas han permitido el cumplimiento de los parámetros previstos en Maastricht a todos los países implicados, con un esfuerzo no demasiado elevado.

Moneda Única, Política Fiscal Común y Evolución Económica

Sin embargo, la implantación de la moneda única se va a desarrollar en un período previsiblemente menos favorable. Pese a que todas las informaciones oficiales invitan, lógicamente, al optimismo, la mayoría de los analistas reducen moderadamente las expectativas de crecimiento para 1999, y no sería de extrañar que la realidad trajese tasas de crecimiento aún inferiores, sobre todo a partir del segundo semestre, como consecuencia de las repercusiones de la situación económica internacional. Las últimas reducciones de los tipos de interés, que pretenden mantener el crecimiento de la inversión y el consumo, responden a este riesgo, al igual que una transformación en una parte del pensamiento de los gobiernos, tras el cambio de signo de algunos de ellos, que argumenta que una vez alcanzadas tasas del entorno del 1%, la inflación debe dejar de ser el principal objetivo y enfatiza en el problema del empleo, ante la posibilidad de enfriamiento de la economía. Los sindicatos deberíamos reforzar la explicación en esta dirección.

Las victorias socialdemócratas en Francia y Alemania, junto con la del Olivo en Italia y el cambio de John Major por Tony Blair en el Reino Unido han modificado la correlación de fuerzas en la Unión Europea, lo que está implicando que, aunque de forma moderada, se abran posibilidades de nuevas reformas en su seno. Reformas que se discutirán muy mediatizadas por la evolución de la situación económica y las distintas realidades nacionales, pero que irán sin duda a dotar de mayores contenidos políticos a la Unión. Las propuestas austríaca y alemana hacia una mayor armonización fiscal van en ese sentido.

Agenda 2000 y Política Económica de la Unión

1999 será año también de elecciones al Parlamento Europeo, cuyos resultados y relación de fuerzas pueden influir en el futuro de la Unión en mayor medida que elecciones anteriores. En todo caso, en el calendario estarán:

- a) **Las propuestas de armonización fiscal**, con dos puntos básicos a discusión: la existencia o no, y en qué condiciones, de paraísos fiscales dentro de la Unión, así como el acercamiento de los sistemas impositivos sobre rentas del capital y sobre sociedades.
- b) **La posibilidad de un programa común por el empleo que precise** objetivos a los niveles nacionales y de la Unión, cuya idea se está desarrollando a propuesta de los gobiernos francés y alemán, pero cuya aplicación práctica dependerá de los recursos disponibles. No es posible pensar en un programa con previsiones de éxito, dadas las diferencias de desempleo existentes entre países, si los recursos utilizables son exclusivamente nacionales. Esto haría que, por mucho esfuerzo que hiciesen los gobiernos español o italiano, el diferencial de las regiones menos desarrolladas de ambos países siguiese manteniéndose.
- c) **La agenda de ampliación de la Unión a los países candidatos** de la Europa del Este. Este aspecto no sólo tendrá transcendencia política, sino también económica, dadas las diferencias de desarrollo entre los posibles candidatos y los actuales miembros de la Unión, lo que habrá de implicar transferencias netas de fondos hacia estos países durante un período suficientemente largo.
- d) **La Agenda 2000 y los Presupuestos de la Unión** para el próximo período. En este apartado hay que tomar en consideración varios factores:
 - Lo que se gasta mal dentro de la actual política de la Unión.
 - La necesidad de seguir haciendo un esfuerzo de cohesión entre los actuales países miembros.
 - La necesidad de prever la cohesión para futuros países miembros.
 - Establecer el empleo como uno de los objetivos políticos de la Unión, con previsión de recursos comunes en este sentido.

Estos factores implican, de un lado, la necesidad de ampliar razonablemente el actual presupuesto de la Unión, pasar del 1,29% actual al 1,5% en el período 2002-2006 no sería una locura; pero, de otro, supone reducir al máximo posible las políticas que actualmente implican despilfarro. De igual forma los actuales países receptores netos de fondos, que deberíamos seguir siéndolo en tanto se mantengan las diferencias, deberíamos aceptar una reducción escalonada de estas transferencias netas, en la medida y el tiempo que fuesen necesarios para atender las demandas de los nuevos miembros de la Europa del Este. La creación de un fondo nuevo para políticas comunes de empleo debería tener en cuenta tanto el volumen y la tasa de desempleo, como no aumentar el diferencial neto de aportaciones de los países que actualmente pagan más de lo que reciben.

En todo caso esta discusión se está abordando en una situación en la que se produce un giro a la izquierda en la mayoría de los países de la Unión, pero también en un momento en el que, como consecuencia del mantenimiento de altas tasas de desempleo en la mayoría de los países y de un previsible empeoramiento de la situación económica, la tentación de vuelta al nacionalismo en algunos casos es evidente. En el caso alemán, que es el más paradigmático, no se trata tanto de una vuelta a un nacionalismo clásico, como de una tentación para hegemonizar un proceso de construcción europea, ante las dificultades de dar pasos con el acuerdo de todos los miembros, lo que, si bien podría acelerar la Unión, lo haría con el predominio de un modelo que implicaría costes para otros países.

Este panorama puede influir, de hecho está influyendo, en la evolución del sindicalismo europeo ante los próximos congresos de la CES y la FEM, probablemente también en el resto de las Federaciones.

La FEM y la EMCEF ante un período decisivo para el movimiento sindical europeo

El Congreso de la Confederación Europea de Sindicatos será muy importante para el futuro del movimiento sindical, así como los de las federaciones de rama que se celebrarán a lo largo de este proceso. En nuestro caso, el de la Federación Europea de Metalúrgicos (FEM) se producirá en junio, inmediatamente antes que el de la CES, y el de la EMCEF, que afecta a nuestros sectores minero y eléctrico, está previsto para el año 2000. El futuro de la negociación colectiva, de los Comités de Empresa Europeos, el que exista una verdadera coordinación y actuación sindical unitaria en Europa, dependerá de la capacidad de los sindicatos para dar pasos seguros hacia la construcción del Sindicato Europeo.

Existen estrategias patronales unificadas para las negociaciones colectivas de distintos países, con relación a la flexibilidad, o para impedir la reducción de la jornada de trabajo. Se está produciendo una aceleración de los procesos de concentración y fusión de empresas en los distintos sectores, cuyos efectos en el empleo y la organización del trabajo estamos sufriendo ya. Por eso, sin una estrategia sindical también unificada, difícilmente contrarrestaremos este fenómeno, en cuyo caso, el poder sindical, encerrado en las fronteras nacionales, se verá cada vez más mermado y con él mermarán los derechos y condiciones sociales de los trabajadores.

Empezar a construir el sindicato europeo es inaplazable, lo que exige decisión política, dedicación de recursos y reformas a fondo de las estructuras sindicales existentes. Lejos de la tentación de los más poderosos para imponer sus modelos, lejos de actitudes victimistas del sur escudándonos siempre en nuestra mayor debilidad, lo que hace falta es sintetizar las experiencias y las propuestas de todos en igualdad de condiciones. Pero, para hacerlo, son precisas estructuras más democráticas, más sindicales, con menos burocracia. Hace falta, en suma, un modelo de federaciones europeas fuertes, dentro de una Confederación Europea fuerte y en sintonía con ella.

Nosotros estamos dispuestos a apostar decididamente en esa dirección tanto en el Congreso de la FEM, como en el de la EMCEF. En este sentido el Congreso de la FEM en Copenhague es importante. La situación de crisis que atraviesa esta federación, tras la dimisión en la práctica de Hans Fluger como Secretario General, debería facilitar un cambio. De la responsabilidad de todos depende que

se pueda contribuir a una salida positiva o que se imponga un continuismo que no haría más que mantener los problemas y retrasar un proyecto que es absolutamente necesario para los metalúrgicos y el conjunto de los trabajadores europeos. Sobre estas bases estamos preparando con otros sindicatos nuestro trabajo para esos congresos.

Crece la economía española, pero el empleo lo hace de forma insuficiente

Las notas de coyuntura resaltan los elementos más relevantes, en términos económicos y sociales, derivados de la política presupuestaria.

Los Presupuestos Generales del Estado para 1999 definen un escenario macroeconómico que contempla una caída del ritmo de creación de empleo en relación con 1998, con lo que la tasa de paro se situaría en el 17,4%, todavía 7,5 puntos por encima de la media comunitaria.

Esta desaceleración en la creación de empleo posiblemente obedezca a que el propio Gobierno considera improbable alcanzar un crecimiento del PIB del 3,8%, sólo una décima por encima de la previsión para el 98, a pesar de los efectos de la crisis internacional.

El dato también indica otras dos cosas: la primera, que estos presupuestos, elaborados siguiendo la orientación del Pacto de Estabilidad, no contienen elementos dinamizadores de la creación de empleo y una vez más ésta se confía al tirón del consumo privado, que se espera pueda verse incrementado como consecuencia del aumento del gasto familiar derivado de la reducción de impuestos. Parece que, no sólo en España, el impulso de la cumbre europea sobre el desempleo se hubiera agotado antes de haberse notado sus efectos. La segunda es que, aún creciendo el empleo industrial, no llega a compensar la caída producida en la crisis precedente y no compensa la caída permanente del empleo en el sector agrario.

Aún sin poder afirmar que estemos ante un cambio de tendencia, resulta preocupante el negativo dato del crecimiento del paro registrado en el mes de enero. Esto mismo hace más incompresible e injustificada la negativa del Gobierno a mejorar la cobertura del desempleo en la reciente negociación con las organizaciones sindicales, planteándose además en los PGE una reducción del gasto en 141.924 millones de pesetas.

Todavía el mercado de trabajo, a pesar de los efectos de la reforma del 97, conoce una altísima rotatividad. Han sido necesarios más de 10 millones de contrataciones durante el año 98 para que se generasen 436.500 puestos de trabajo.

La alta tasa de paro, 19% según la EPA, 11% el paro registrado unida a una tasa de precariedad del 33%, sitúa al empleo, nuevamente, como la primera de las prioridades para CC.OO. en la negociación colectiva.

La Ejecutiva Federal acordó llevar a cabo, complementariamente al desarrollo de la negociación colectiva y como apoyo del proceso electoral en curso, una campaña de divulgación en relación con la jornada de 35 horas (32 en minería), destinada a la vez a generar un proceso que debe culminar con la negociación de la propuesta de reducción de jornada, asociada a la creación de empleo, con las organizaciones empresariales en nuestros sectores.

Es necesario aprovechar el impulso que desde sectores diversos se está dando al debate en relación con la reducción de la jornada, de manera que esta propuesta de negociación tome cuerpo entre los trabajadores y trabajadoras en las empresas lo más rápidamente posible.

Tan importante como la reducción de la jornada es el control de su regulación. El documento de la negociación colectiva contiene propuestas a incluir en los convenios sobre ese aspecto de las relaciones laborales. Huyendo de encastillamientos en modelos ya superados e incompatibles con una propuesta creíble de reducción de jornada que dinamice la creación de empleo, pero, por otro lado, evitando caer en la absoluta desregulación de la utilización del tiempo de trabajo que se derivaría de algunas propuestas empresariales.

Enero también ha registrado un incremento de los precios de 0,4 puntos, lo que hace subir la inflación de los últimos 12 meses al 1,5%, sólo a tres décimas de la previsión para el 99.

Aunque todo indica que el repunte inflacionista tiene que ver con los precios de algunos servicios y bienes de consumo. Desde el Gobierno y la patronal ya se han apresurado a recomendar moderación a los sindicatos en las demandas salariales, en un intento de apuntalar las respectivas posiciones en relación con el crecimiento de los salarios para el año 1999.

El Gobierno ha decidido intervenir en la negociación colectiva y desde la comisión interministerial de convenios colectivos, que preside el Secretario de Estado de Economía, se ha tomado la decisión de limitar los crecimientos de los salarios en las empresas públicas al 90% del IPC, en aquellas que obtengan beneficios, y crecimiento cero para las empresas en pérdidas. Por otra parte, se recomienda al sector privado que los incrementos salariales deberán situarse entre el 1,4% y 1,8%, con el objetivo de que los costes laborales unitarios no sobrepasen el 1,5% de crecimiento.

Considera el Gobierno, en el colmo del cinismo, que como ya los trabajadores se benefician de la bajada del IRPF, no debería haber ningún problema para que los salarios crezcan por debajo de la inflación. Lo que en realidad está diciendo es que, de la reducción de impuestos, en lugar de *beneficiarse* los asalariados, lo van a hacer los beneficios empresariales vía congelación de salarios.

La CEOE, por su parte, pretende ir más lejos y recomienda a sus afiliados que los salarios se referencien con la inflación media europea, el 1,1%. Su argumentación parte de considerar que, si la inflación española supera la media comunitaria y los salarios en España crecen en referencia a ésta, estaríamos incrementando los costes de producción de nuestro país y empeorando la posición de las empresas españolas con respecto a las del resto de países comunitarios.

Las organizaciones empresariales se olvidan de que los costes laborales en España se sitúan 20 puntos por debajo de la media comunitaria y, por otra parte, también en el resto de países se negocian convenios que en muchos casos superan el incremento demandado en nuestro país, por no hablar del efecto de la reducción de la jornada de trabajo en algunos países o el diferencial, a favor de los empresarios españoles, del crecimiento de los beneficios.

Sea como fuere, lo cierto es que la referencia de la inflación cada vez tiene menor importancia a la hora de disputar la distribución de la renta. La mejora de la productividad está siendo apropiada casi en exclusiva por las empresas. Por lo que debe pasar a ser un factor importante de referencia en nuestras demandas salariales o para la generación de empleo, tal y como se propone en el documento de negociación colectiva.

A medida que se van aproximando las citas electorales, las organizaciones empresariales reactivan la presión para alcanzar en el cambio de legislatura sus grandes objetivos: la reducción de las cuotas sociales y una nueva reforma laboral que flexibilice y abarate el despido.

En el 2001 finaliza la vigencia del pacto de pensiones derivado del Pacto de Toledo, pero ya el acuerdo establecía el inicio de las discusiones, para su renovación, en el segundo semestre de este año. No obstante, la proximidad de las elecciones políticas podrían modificar esta previsión y retrasarlo al 2000.

CEOE y CEPYME, que no suscribieron el acuerdo en su día, se aprestan a influir sobre el Gobierno, confiando en que su apoyo en los procesos electorales pueda, esta vez sí, obtener el resultado apetecido. Por esto mismo, comienzan ya a ver la luz sesudos estudios financiados por los bancos y entidades de seguros anunciando la quiebra del sistema público a un plazo no muy lejano.

Ésta, sin duda, va a ser una tarea sindical de primera magnitud. Sería deseable que, al igual que sucedió con el Pacto de Toledo, fruto de un amplio consenso de los partidos parlamentarios, la renegociación del pacto de pensiones viniese precedida de un acuerdo similar, evitando que el futuro de las pensiones se convierta en escenario privilegiado para la lucha electoral.

Por otra parte sería conveniente, incluso para sus propios intereses, que las organizaciones empresariales participasen de la renovación del mismo.

Aunque su estrategia parece claramente definida y más que por el acuerdo apuestan por forzar al Gobierno al cambio legislativo que derivaría en confrontación con las organizaciones sindicales. A ese mismo planteamiento obedece su rechazo al acuerdo sobre los contratos a tiempo parcial y la imposibilidad de haber alcanzado ningún acuerdo que impulsase la materialización de los contenidos del AI.

La Ejecutiva Federal ha conocido y aprobado el pasado día 2 de febrero el acuerdo para la externalización de los compromisos de siete empresas públicas (Hunosa, Figaredo, Ensidesa/AHV Capital, Bazán, AHM, Sidenor, Babcock Wilcox e Imenosa) con sus pasivos.

Entramos ahora en una fase de negociación de empresa a empresa de las pólizas de cada una de ellas. Negociación que coordinará la dirección federal. Pretendemos asegurar la creación de una red de atención a los beneficiarios que garantice, junto con la Comisión de Seguimiento que contempla el acuerdo, que los intereses de éstos se vean absolutamente protegidos e impida una relación individualizada con las entidades financieras.

Elecciones Sindicales

Cuando finalicen las EE.SS., este Consejo estará obligado a la realización de un balance de las mismas, que nos permita saber con precisión, tras un análisis pormenorizado, qué ha sucedido.

A día de hoy, seis meses después de iniciado el proceso de renovación –aunque también de extensión– de los mandatos obtenidos en las elecciones del 94-95 y cuando todavía tenemos que mantenerlo hasta diciembre de este año, con vendría ver en qué medida estamos desarrollando el plan aprobado en su momento y sobre qué cuestiones conviene incidir para corregir tendencias, donde sean negativas, o consolidar avances en donde se estén produciendo.

En definitiva, se trata de reforzar el trabajo electoral, conscientes de la importancia de estas elecciones, por razones obvias, y de la necesidad de que un buen resultado del Metal, la Minería y las Eléctricas, consolide a CC.OO. como la primera fuerza sindical.

La conclusión fundamental que deberíamos sacar es la necesidad de reforzar el trabajo electoral. Tenemos 10 meses por delante que han de ser de intenso trabajo electoral y ésta tiene que ser la primera de las tareas del sindicato.

A la vista de la evolución de los resultados, consideramos que es imprescindible reforzar el trabajo de renovación y extensión de las elecciones.

Desde la Secretaría de Organización, se vienen desarrollando reuniones de trabajo con el conjunto de organizaciones de forma que, después de analizar pormenorizadamente los resultados, se establezcan planes concretos de trabajo en sintonía con otras tareas y, fundamentalmente, en correspondencia con la negociación colectiva.

Al objeto de facilitar que el Consejo Federal se concentre en el trabajo electoral, también para acomodar nuestro ritmo al Confederal e ir separando los procesos del grueso de la realización de las elecciones, se propone al Consejo que el próximo Congreso Federal se lleve a cabo después del 7º Congreso Confederal, acomodando los procesos de las diferentes organizaciones al calendario federal que aprobaríamos formalmente una vez que el Consejo Confederal proceda a la convocatoria del Congreso.

La Negociación Colectiva 1999

El documento aprobado por el Consejo Confederal sobre Criterios para la Negociación Colectiva de 1999, junto con los acuerdos adoptados en nuestra Federación en el Consejo Extraordinario de junio del 98, constituyen bases de referencia imprescindible para orientar y apoyar la negociación colectiva en nuestros sectores. A través del presente documento, la Federación Minerometalúrgica de CC.OO. traslada a sus organizaciones los ejes centrales de nuestra estrategia sindical en la Negociación Colectiva, acompañado de criterios y propuestas concretas para el desarrollo de cada materia, incorporando las que den respuesta a nuevas realidades o a nuevas situaciones planteadas en empresas y sectores.

Objetivos Sindicales para la Negociación Colectiva de 1999

La negociación colectiva de 1999, al igual que la pasada negociación del 98, es el marco en el que se tiene que generalizar el desarrollo de los Acuerdos Interconfederales sobre Empleo y Negociación Colectiva, así como el nuevo Acuerdo sobre Tiempo Parcial. Por ello, nuestros objetivos para todos los ámbitos de negociación están directamente relacionados con los objetivos estratégicos que se establecen en estos AA.II. También con otros objetivos que van a ser objeto de próximas negociaciones en el ámbito interconfederal, así como con la necesidad de reclamar una más justa y equilibrada redistribución de la renta nacional.

Por otra parte, en nuestro ámbito sectorial, en 1998 se alcanzó un importante Acuerdo sobre Estructura y Articulación de la Negociación Colectiva en el Sector del Metal, que establece el marco para que en este sector se desarrolle uno de los objetivos que nos habíamos marcado como prioritario en el documento de Criterios de Negociación Colectiva del pasado año y que mantenemos en este documento con la misma consideración.

Los objetivos prioritarios para 1999 son:

1. Reforzar la estabilidad en el empleo.
2. Reducir la jornada de trabajo.
3. Redistribución de la renta a través del salario.
4. La articulación de la negociación colectiva.
5. Participación y sindicalización de las relaciones laborales.

1. REFORZAR LA ESTABILIDAD EN EL EMPLEO:

La conversión de contratos temporales en indefinidos, la concertación de nuevas contrataciones indefinidas, el fomento de la contratación formativa, la regulación de la contratación a tiempo parcial y el control sindical sobre el uso de la contratación temporal, de ETT y de contratas y subcontratas, constituyen tareas sindicales preferentes que pueden y deben reflejarse en la negociación de los convenios colectivos.

2. REDUCIR LA JORNADA DE TRABAJO:

Reducir la jornada laboral de forma significativa, apostando por la jornada de 35 horas semanales, y eliminar las horas extraordinarias son objetivos de primer orden en esta negociación colectiva, que se produce en un contexto de amplio debate nacional y europeo en torno a medidas que pueden ayudar a la generación de nuevos puestos de trabajo y a reducir el desempleo.

3. EL SALARIO, ELEMENTO CENTRAL PARA LA REDISTRIBUCIÓN DE LA RENTA:

El crecimiento económico sostenido y los beneficios empresariales permiten márgenes para una negociación que mejore el poder adquisitivo de los salarios. En cada ámbito de negociación, se estudiará la forma de aprovechar los márgenes de productividad para realizar un incremento salarial superior al IPC, o para dotar sistemas complementarios de prevención social.

4. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO:

El incremento de la productividad es una búsqueda constante por parte de las patronales, recurriendo a múltiples fórmulas para ello: incrementos de los ritmos de trabajo, disponibilidad y flexibilidad horaria, polivalencias, trabajo en grupo, métodos de participación de los trabajadores mediante iniciativas, buzones de sugerencia, etc., cuando no al simplista método de reducir plantillas y costes laborales.

5. LA ARTICULACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA:

Durante 1998, se han cerrado con Confemetal las negociaciones sobre Código de Conducta y sobre Estructura y Articulación de la Negociación Colectiva, aunque sólo este último acuerdo ha sido firmado y publicado oficialmente, habiendo quedado en suspenso el relativo al Código de Conducta hasta que no se acuerde sobre otras materias. A pesar de haberse creado grandes expectativas tras la firma del Acuerdo de Estructura, establecido un calendario de negociación de materias, e intercambiado propuestas sobre empleo y contratación, las negociacio-

nes con Confemetal han vuelto a quedar en una situación muy próxima al *punto muerto*, no habiéndose celebrado ninguna reunión de la Comisión Negociadora desde el verano.

Por otra parte, con las patronales sectoriales de Minería y Metalgráficas, 1998 ha sido un año prácticamente en blanco. Sin embargo, se ha visto relanzada la negociación para un Acuerdo Marco en el Sector de Montaje y hemos recibido solicitudes de otras dos patronales (Ferrallas y Recambios y Repuestos del Automóvil) para abrir negociaciones de cara a establecer Convenios Sectoriales de ámbito estatal.

Por ello, sabiendo las dificultades por las que pasan las negociaciones de ámbito estatal, de lo que hemos denominado Convenio General de Sector, y teniendo en cuenta la posibilidad de apertura de ámbitos de negociación estatal en sectores más pequeños.

6. PARTICIPACIÓN Y SINDICALIZACIÓN DE LAS RELACIONES LABORALES

Garantizar la máxima participación de los trabajadores y trabajadoras en los procesos negociadores, desde el mismo momento de la elaboración de plataformas reivindicativas en las que se asegure la atención de las demandas generales y también las de los colectivos específicos; información escrita y realización de asambleas a lo largo de todo el proceso son instrumentos necesarios para asegurar su implicación con los objetivos sindicales y la capacidad movilizadora, cuando sea necesaria.

Reforzar la unidad de acción con UGT y otros sindicatos representativos en el ámbito respectivo, a través de la presentación de plataformas conjuntas, consenso en la negociación y en la movilización, y asegurando la firma de convenios de eficacia general.

Situación Industrial

EL MARCO INTERNACIONAL Y NUESTRAS PROPUESTAS

La política industrial del Gobierno ha venido enmarcada por la creciente integración europea y globalización económica que impone nuevas y cambiantes condiciones para competir con éxito en el exterior; por el cumplimiento de su Plan de Modernización del sector empresarial público, que conlleva la liberalización de los sectores, la privatización y la desregulación, y por la creación de un escenario macroeconómico estable de crecimiento económico (tipos de interés reducidos, estabilidad del tipo de cambio, actuación sobre los factores de costes impulsando mayor flexibilidad y simplificando las relaciones de las empresas con las Administraciones).

La principal dimensión de la globalización atañe a los mercados financieros y de divisas. La segunda dimensión es el avance tecnológico, núcleo de la capacidad productiva de las economías. El movimiento de los capitales, la tecnología y la inversión productiva es lo que caracteriza la globalización y el contexto de la política industrial.

En este proceso, las empresas multinacionales y los bancos juegan un papel vital, en un proceso caracterizado por la libre circulación del capital y con el único objetivo de maximizar beneficios. Estas empresas transnacionales, aprovechándose de la desregulación de la economía, aspiran a tener presencia planetaria. Tratan de convertirse en los principales actores de cada gran país y copar en estos segmentos significativos de los mercados. Las bajadas de los tipos de interés, el movimiento de las masas de capitales, la capacidad financiera de los principales fondos de pensiones y una mejor rentabilidad de las empresas en Europa y EE.UU. dopan las bolsas occidentales y provocan las fusiones en sectores hasta hace poco considerados estratégicos para la mayor parte de los gobiernos como la siderurgia, el automóvil y las telecomunicaciones.

Las fusiones les ofrecen numerosas ventajas. Permiten reducir los efectos de la competencia y los neutralizan, puesto que la mayor parte de las operaciones aproximan empresas concurrentes deseosas de dominar casi en régimen de monopolio sus sectores. Aportan la posibilidad de recuperar el atraso en materia de investigación y desarrollo, absorbiendo empresas que están en posesión de avances tecnológicos reales. Permiten reducir costes a través de la reducción del empleo. Con frecuencia el montante de los recursos financieros supera a las partidas

presupuestarias de los estados, incluso desarrollados. Las empresas se transforman en gigantes como consecuencia de las privatizaciones, los estados disminuyen su fuerza y se intenta debilitar la política y sus instrumentos.

LA POLÍTICA INDUSTRIAL

Considerando que la industria es la base del crecimiento y del bienestar, que ésta tiene una importancia vital para el desarrollo de otras ramas y de la necesidad de que nuestro país disponga de un tejido industrial denso, distribuido de manera armónica y en complementariedad con la pequeña y mediana empresa y en colaboración con las grandes empresas, la FM/CC.OO. no podemos aceptar que el fortalecimiento de la competitividad industrial europea y la mejora de la productividad deba estar basado solamente en la flexibilidad del mercado de trabajo y en la reducción global de la masa salarial.

La política industrial debe tener como objetivo contribuir a la cohesión económica y social, creando el entorno macroeconómico más favorable a ese objetivo, apoyando la coordinación de las políticas fiscales, en particular, en sus aspectos relativos a las diferentes formas de imposición de las empresas con el fin de evitar la competencia fiscal salvaje nacional y/o regional, que puede dar lugar no sólo a la deslocalización de empresas, sino también a un empobrecimiento fiscal de las regiones que ponen en peligro a corto y medio plazo la cohesión económica y social.

Y aquí, el papel de la política, de los poderes públicos es esencial, apostando por la inversión pública y privada, la creación de mecanismos de ayuda tipo CECA en favor de sectores industriales, creadores de empleo o/y en fase de reconversión. En resumen, es el momento de las políticas sectoriales, que deben servir para la defensa de la industria europea y de la nuestra en concreto.

SITUACIÓN ACTUAL

En España, las empresas en el último período, como consecuencia del cambio de marco económico, han mejorado su rentabilidad y se observa en ellas una tendencia a la autofinanciación, en las grandes, y una penalización del uso de los instrumentos financieros, en las pequeñas. También podemos observar el inicio del papel de la Bolsa en el sector industrial, lo que puede significar una revisión del papel y un cambio de actitud por parte de la Banca respecto a su implicación en el sector industrial.

En cuanto a la inversión extranjera, ésta sigue ocupando una importante posición. La importancia de ésta ofrece un abanico de posibilidades de crecimiento e internacionalización de las empresas autóctonas, medianas y pequeñas, en la estela de los grandes grupos internacionales.

En este marco el sector industrial en nuestro país presenta el siguiente panorama:

- Proceso de privatización del sector público industrial.
- Movimientos hacia la concentración industrial.
- Vinculación de amplios sectores de pymes a grupos multinacionales.
- Internacionalización del sector servicios (energía, comunicaciones).

La política de **privatizaciones** del Gobierno del PP ha sufrido cierta paralización, consecuencia de la situación del mercado bursátil y de las dificultades encontradas en algunos procesos a la hora de buscar empresas que sustenten proyectos industriales.

La estrategia puesta en marcha por la FM/CC.OO. de enfrentar el proceso de privatizaciones en cada empresa, asegurando un Plan Industrial, el mantenimiento del empleo y la participación de los sindicatos en el proceso de información, se ha demostrado en general una estrategia conveniente en los procesos de privatización, donde contábamos con presencia sindical notable, Aceralía y Alcoa (no lo ha sido así en Almagrera, donde se privatizó al margen de los sindicatos) y ha evitado el proceso de privatización de BW, al no aceptar los sindicatos el Plan industrial de Kvaerner. Aprobadas en el Parlamento las privatizaciones con escasa oposición, basada en la moción y el verbo, la única estrategia que permitía la defensa de los activos industriales y el mantenimiento de las condiciones de los trabajadores era una estrategia individualizada, de empresa a empresa, porque era donde se encontraba la unidad y la fuerza de los trabajadores. Una respuesta global estaba condenada al fracaso.

Aún pensando que la presencia pública en la industria es mejor, cometeríamos un error, si en el marco internacional actual en que se desenvuelve la industria, pusiéramos en primer lugar el rechazo a la privatización frente a la integración en un gran grupo internacional, exceptuando el sector naval y la minería pública, que fuera de la tutela del Estado tienen escasas garantías de mantenerse.

En el proceso de privatizaciones, la recaudación obtenida en 1998 ha sido de 1.610.000 millones de pesetas. En 1999, se espera recaudar 588.000 millones de pesetas. Entre las empresas privatizables en 1999, en lo que se refiere a nuestros sectores, están Imenosa, Babcock Wilcox, Indra, CASA y Santa Bárbara. Quedarían en propiedad de SEPI: Hunosa, Bazán, Astilleros Españoles y Astano.

Los ingresos obtenidos por la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (Sepi), según su Presidencia, han ido destinados a empresas en procesos de reestructuración, compromisos de desembolso de pensiones, sectores en reconversión, deuda histórica del antiguo INI, pérdidas de empresas y a tesorería de la Sepi.

La apuesta del Gobierno es que, en el año 2001, sólo queden en el sector público la minería del carbón y alguna empresa de defensa.

Sus objetivos, ya lo hemos dicho otras veces, con el anterior Gobierno y con el actual, son políticas económicas y financieras.

Entre las políticas, destacan desde la *popularización de capitalismo* a través del acceso a la propiedad de las empresas de pequeños ahorradores, hasta el debilitamiento de los sindicatos de clase, pasando por la eliminación de lo público como concepto democrático de la economía. En lo económico, se privatizan para obtener recursos que enjuaguen el déficit de Estado, para no tener que aportar recursos en el futuro, para pasar a la iniciativa privada (a la banca) empresas públicas.

El proceso privatizador en nuestro país no es ajeno a la formación del sector público industrial en el entorno internacional. El auge de la idea del Estado mínimo, subsidiario de la iniciativa privada, limita los medios de intervención de éste, el modelo de crecimiento basado en el ajuste de costes, la globalización de la producción y distribución relegan al Estado a segundo plano.

Dado el carácter nacional del Estado, muchos de los procesos internacionales escapan a su actividad de intervención, quedando condicionado por las políticas de empresas multinacionales privadas, con dimensión suficiente para actuar en los mercados.

En consecuencia, el sector público industrial pierde peso en la economía europea y mundial desde principios de los 80 hasta nuestros días. En España el proceso comienza en 1985.

Las posibles diferencias entre la época anterior y ésta se diluyen, ya que el proceso de privatización, en lo fundamental, lo impone el mercado, tanto en la elección de las empresas a vender, como el momento en que se venden. Igual ayer que hoy, aunque se pretende vender todo, hay empresas que el mercado no querrá.

El proceso puesto en marcha por el Gobierno del PP ha privatizado o ultimado las empresas consolidadas (Repsol, Gas, Argentaria y Telefónica); ha desregulado y liberalizado el sector eléctrico antes de privatizar totalmente Endesa; ha vendido empresas que necesitaban sanear para consolidar, bien en lo industrial o en lo económico, como CSI e Inespal, quedándole todavía CASA, de este grupo,

y se mantiene un grupo de empresas que dependían antes de 1996 de los Presupuestos Generales del Estado, que incluso algunas se consideran estratégicas, a la espera de sanear o de mejor ocasión como Santa Bárbara, Bazán, Astilleros, Astano, Hunosa.

No sería extraño, que en las empresas ligadas a defensa, el Gobierno intentase una nueva técnica de privatización como es la de la *golden share* o acción especial, que se utiliza cuando se estima necesario compatibilizar una acción de transferencia pública a la esfera privada con la debida protección de los *intereses nacionales*, caso de Indra, CASA, Santa Bárbara, Bazán.

No es nuestra posición, pero mantener presencia pública en el accionariado es mejor que la venta total a un grupo multinacional. Permite durante un tiempo mantener activos industriales y evitar el *efecto sede* tal cual.

Como se dice en otros informes, la Federación Minerometalúrgica hemos enfrentado el proceso, apostando por un plan industrial que asiente a la empresa con inversiones en todos sus centros; el mantenimiento del empleo, la participación sindical y evitar el efecto sede. También hemos sido conscientes de la necesidad de alianzas estratégicas con socios industriales para que estas industrias sobrevivan y mantengan el tejido industrial, y a ser posible se expandan. Hasta hoy los resultados no son negativos, pero el desarrollo final de este proceso lo veremos a medio y largo plazo.

Para acabar este apartado, resaltar algunas propuestas básicas en nuestro quehacer sobre política industrial, partiendo de la necesidad de exigir una política industrial que sirva para crear empleo. En un marco macroeconómico favorable, es necesario exigir la puesta en marcha de políticas sectoriales y de reactivación de la inversión para generar tejido productivo, tanto en cantidad como en calidad. Potenciar tejido productivo debe cambiar políticas macros y microeconómicas, esfuerzos públicos y privados. Se debe realizar a partir de una **política sectorial, en el marco del Estado**, previo conocimiento de la situación actual, analizando la situación y el desarrollo de las ramas de actividad y sus potencialidades. Para ello, propuestas como la del Observatorio Industrial pueden servir para analizar, coordinar y promover políticas industriales sectoriales. En esta política de inversiones debe participar la iniciativa pública, eligiendo proyectos de manera selectiva y buscando la especialización, exigiendo al Gobierno que abandone la política de rebajas e incentivos fiscales para apoyar a las Pymes y a las grandes empresas, y se apoye a la asociación de Pymes a través de una política decidida de compras públicas. Ir a través de nuestra acción sindical a un modelo productivo, basado en el valor añadido de los productos y servicios, desarrollan-

do valores tecnológicos, calidad y diseño, información, cooperación, medio ambiente e internacionalización.

Pero nuestro principal esfuerzo como Federación es exigir **políticas de inversiones** en las empresas, a través de la negociación de los planes industriales y no sólo de sus efectos.

Otro de los temas claves de nuestra acción sindical debe ser la intervención sindical en las decisiones de los empresarios. Las nuevas tendencias del modelo productivo ocasionan cambios importantes en las relaciones laborales y nuevos problemas que afectan al empleo, tanto a sus condiciones como el mantenimiento mismo.

Articular condiciones de trabajo y relaciones laborales entre redes de empresas centrales y auxiliares, ...

Este marco, obliga a una mayor participación de los **trabajadores y trabajadoras en la organización del trabajo**. La innovación tecnológica del aparato productivo, la exigencia de formación y cualificación, la flexibilización de los procesos de movilidad y de distribución del tiempo de trabajo afectan directamente a la productividad y el volumen y condiciones de empleo. Condicionar la flexibilidad negociada a la estabilidad en el empleo. Negociar la inversión de los incrementos de productividad definiendo su distribución (empleo, salarios, reducción del tiempo de trabajo). Avanzar hacia la codecisión, partiendo de nuestra responsabilidad coparticipada en la salud laboral, en la promoción.

Todos estos factores exigen abrir marcos de negociación entre empresarios, Administración y sindicatos en el ámbito del sector, desde una concepción de política industrial de Estado, para impulsar la cohesión social y territorial.

Esta línea de trabajo se complementa con las propuestas que en el ámbito de cada sector, y en las empresas de los sectores, debemos proponer como específicos, véase Naval, Automóvil, Telecomunicaciones..., y que se recogen en los informes de sectores.

Resumen del Consejo Federal

En los borradores de negociación colectiva, que han sido objeto de un debate intenso en la comisión de acción sindical y que obran en poder de las organizaciones desde hace tiempo, es donde se ha concentrado una buena parte del debate que se ha desarrollado en cada una de las comisiones de trabajo.

Se ha conseguido centrar el debate, aunque más en unas materias que en otras. Tendremos que seguir trabajándolas para conseguir que el sindicato tenga una posición acabada sobre cada uno de los temas. Acabada en lo que se pueda, porque esto es dinámico y va modificándose el escenario y la necesidad de propuestas a medida que va pasando el tiempo.

En relación con el proceso de paz, en primer lugar, conviene hacer una precisión: No parece que, en este momento, pueda hablarse de dos bloques alrededor de la situación que se plantea en Euskadi. Tienen un frente nacionalista y dos grandes formaciones políticas, con matices importantes en su posición. Hoy no se puede hablar de un frente constitucional en el sentido estricto, que de alguna manera expresaría de forma visible una confluencia en este asunto PP-PSOE. Entre otras cosas, porque el partido en el Gobierno, aunque sea de forma no pública, está manteniendo una intensa relación con el PNV para conducir el proceso. Si la situación fuese la que describen los titulares de prensa, posiblemente esto se habría traducido en una confrontación en el Parlamento entre ambos partidos. El caso es que esto no es así, porque hay una sintonía importante, incluso en relación a la base de cómo se enfoca el proceso de paz en el País Vasco. Pienso que sería malo que en España, por extensión de lo que sucediese en el País Vasco, nos encontrásemos con una configuración de esos dos bloques: el de los nacionalistas y el de los *constitucionalistas*, porque seguro que a nosotros nos dejarían fuera de cualquiera de ellos.

Efectivamente hay un debate que se ha acelerado en torno al modelo de Estado. No es nuevo: Es un debate que se inicia con la ponencia constitucional, que ha permanecido adormecido a base de transferencias crecientes a las comunidades autónomas, las cuales han ido incrementando la capacidad de sus propios gobiernos para tomar decisiones importantes... También tiene una repercusión en el campo de lo social y, por lo tanto, en la acción sindical, que ahora se manifiesta de forma dispersa y que tendremos, de alguna manera, que corregir.

¿Cuándo se acelera el debate en torno al modelo de Estado? Cuando el PSOE pierde en 1993 la mayoría absoluta y se ve obligado a gobernar con el apoyo de

las derechas nacionalistas, mayoritarias en sus comunidades autónomas en muchos casos. Situación que se mantiene en el presente. La opción de gobernar con las derechas nacionalistas también tiene que ver con un modelo social, no sólo de Estado, con una proyección de políticas presupuestarias que tienen unas derivadas sociales, laborales y que lleva a plantearse la reforma constitucional por la vía de los hechos a base de meterle *cortes a la barra de salchichón* en función de la correlación política de fuerzas establecida tras cada cita electoral. Esto nos viene a indicar que estamos en presencia de un modelo perverso que, por mucho que se haya consensuado, los grandes aspectos distan mucho de estarlo. El final no se adivina.

La reforma de la Constitución no puede ser un tabú. Nació para una época, en un momento determinado, con una determinada correlación de fuerzas. Si eso ha variado, y además los hechos aconsejan que se modifique, no debiera haber ningún trauma porque se haga. Hay quien apuesta, y muchos de nosotros seguramente también, por un modelo que se acomode más a un esquema federal del Estado. Eso implica modificar el artículo octavo de la Constitución española. El sindicato tiene que hacer un esfuerzo por resituar las bases de la confederalidad, para saber para qué sirven hoy las CC.OO. en un Estado que se llama España y qué es un Estado de carácter plurinacional, después de que se ha producido todo un proceso de transferencias muy importante a las CC.AA., que no se ha finalizado. Seguramente, de este debate que se ha reactivado tras la tregua de ETA, salga alguna modificación de cierta sustancia a lo que hoy tenemos. Lo que debe definir cómo se configura el papel del sindicato es la idea de la cohesión social y cómo se expresa en la sociedad española desde la óptica de los trabajadores. Con qué elementos se configura la cohesión social en este país, partiendo además de otro elemento que ya está muy presente en nuestra realidad: España no está aislada. Forma parte de la Unión Europea y ese hecho comporta introducir otras variables al debate.

Nosotros no vamos a ser quienes les digamos a Manuel Chaves que no le dé 900 pesetas a las pensiones más bajas, pero, objetivamente, eso alimenta una dinámica de disgregación. No veo al PSOE gobernando en España y manteniendo esas políticas en el ámbito de las CC.AA., porque además favorecen las demandas de quienes, como el PNV, solicitan la ruptura de la unidad de caja. No podemos perder de vista que a finales de este año, tenemos la revisión del Pacto de Pensiones, que es una pieza clave para la canalización de la solidaridad en este país y para un reparto más justo de la riqueza, que es lo que estamos planteando desde las organizaciones sindicales.

La territorialización de los recursos, a su vez, puede facilitar el otro gran riesgo, que es el derivado de la presión de las organizaciones empresariales y, fundamentalmente, de los sectores financieros, quienes con la amenaza permanente de la quiebra del sistema, pretenden apropiarse de una parte muy sustancial de los recursos que hoy se canalizan a través del sistema público de pensiones.

Desde la izquierda, se haría un flaco favor al sistema si se incentivasen esas iniciativas a la dispersión. Ahí, se impone una reflexión confederal. No es una reflexión que pueda hacer nuestra organización en Andalucía, no es una reflexión que podamos hacer nosotros aquí aisladamente. Es una reflexión del conjunto confederal. Si el debate nos lleva a contemplar la posibilidad de la división de la caja de la Seguridad Social, con esa política vamos a los diferentes lugares donde interviene el sindicato. Pero, si es la del mantenimiento de la unidad de caja, que da coherencia a todo el planteamiento que realizamos, ésa la hacemos aquí, en Aragón, en Andalucía y en cualquier otro punto del Estado español.

También surge el tema, no menor, del marco de relaciones laborales, que no sólo lo configura la ley de leyes del trabajo, el Estatuto de los Trabajadores, sino también otras cosas. Hay que replantearse algunas de las certezas que teníamos asumidas en este sindicato. El cuadro de transferencias que hoy tienen la inmensa mayoría de las CC.AA. aconseja la apertura de espacios de negociación en ese ámbito. De lo que se trata es de identificar estos espacios, partiendo de definir qué materias son las que tenemos que reservar exclusivamente al ámbito confederal y aquéllas a desarrollar en el autonómico. Unas, desde la negociación colectiva –algo planteábamos ya en el terreno de la articulación de la negociación colectiva–, y otras, en lo que es la interlocución del sindicato con las administraciones públicas en los diversos ámbitos. Ahí también debemos recuperar la idea de la confederalidad, que no quiere decir uniformidad absoluta, y menos en la actual situación.

No se puede perder de vista otra cuestión: el marco de relaciones laborales en el Estado español deberá ir asociándose cada vez más a otra idea: la del ámbito de relaciones laborales en el marco europeo. Precisamente, no es la tendencia a la disgregación lo que nos va a acercar a ese ámbito, que es consustancial a la constitución de ese espacio político que se llama Unión Europea, porque en esa dirección se quedará en la unidad de mercado, política formal, pero sin contenidos sociales. Aquello que decíamos de la carta social de los derechos de los trabajadores en Europa, ahora hay que volver a formularlo. Aunque, para ello, se hace necesario afinar el instrumento, que no es otro que el sindicato europeo.

Es cierto que las organizaciones sindicales europeas distamos mucho de estar a la altura de las exigencias del momento económico y político que vive Europa con escasa capacidad para dar respuestas adecuadas, por carencias nuestras, a la totalidad de los problemas que se nos plantean.

Conclusiones:

- Tenemos la necesidad de reforzar nuestras organizaciones en el ámbito de Euskadi, en la comunidad autónoma vasca y en Navarra. Hay un riesgo real de pasar a jugar un papel marginal en el ámbito de las relaciones laborales en Euskadi. Somos el segundo sindicato, pero a mucha distancia del primero y con una alianza de las formaciones nacionalistas. CC.OO. no puede resignarse a jugar un papel marginal en el País Vasco o en Navarra. Tenemos que hacer un esfuerzo confederal, y desde nuestra federación, para reforzar la posición de nuestras organizaciones en ambos territorios.
- En el desarrollo del proceso congresual, tenemos que resituar la idea de la confederalidad y cómo se tiene que expresar en función de los avances que se han producido en la configuración del Estado y en la manera en que pueda culminar el actual debate, con ese factor unificador que es el de la cohesión social.

Con la reforma fiscal, no sólo la del IRPF, unida a otras medidas de política económica y fiscal, estamos en una dinámica de contrarreforma fiscal que va preparando las bases para un vuelco importante de la situación. En el informe de coyuntura, hay cuestiones de bastante interés y, al mismo tiempo, de preocupación, porque lo que pueda suponer el rumbo que está tomando la política fiscal del PP (tenemos citas muy importantes y el ciclo económico acompaña, pero las cosas empiezan a modificarse, puede producirse una caída del ciclo económico y encontrarnos con una situación en la que se haga difícil mantener determinados niveles de prestaciones sociales). Posiblemente, con la reforma nos aboquen a una situación de mayor conflicto en los próximos años de lo que hemos vivido en estos últimos en nuestro país.

Contrariamente a los que opinan algunos compañeros, el modelo liberal no sólo no está en crisis. Hay un cambio de orientación. El modelo ultraliberal no sólo no está en crisis, sino que avanza con la globalización. Avanza en la medi-

da en que a la globalización no se le introducen cautelas, no se gobierna la globalización, ni sus efectos desde la política, a través de la participación democrática de los ciudadanos. Sí hay una remodelación de cosas. ¿Qué está sucediendo? Que los últimos efectos y la crisis asiática, concretamente, expresan que la globalización económica agrava las distancias entre el norte y el sur del mundo. Si bien un primer movimiento condujo a fortísimas inversiones de capitales en los países emergentes, hoy asistimos a una retirada, un reflujo de los capitales hacia zonas más estables, de más garantía: EE.UU. y la Unión Europea, fundamentalmente.

Este hecho está en la base de la crisis de los países asiáticos y de América Latina o el mayor empobrecimiento de África. La distancia entre la Europa desarrollada y América Latina se incrementa en los últimos años, la que se da entre los EE.UU. y África o EE.UU. y Asia, también. Esto exige una reflexión también desde el campo sindical y de la izquierda en el plano internacional. Faltan instrumentos de corrección. Lo que pasa es que no hay demasiados instrumentos. Por eso venimos reclamando la introducción de toda una serie de elementos en los acuerdos internacionales, sobre todo en los comerciales que equilibren las cosas, que permitan más controles y poder caminar, aunque sea tímidamente, hacia el control democrático de los grandes movimientos financieros en la línea planteada por los sindicatos a nivel internacional.

Moneda única y acción sindical en el ámbito europeo

Falta dirección sindical en este proceso. El Congreso de la CES y de las federaciones sectoriales no van a cubrir ese déficit que tiene el movimiento sindical europeo.

Las empresas multinacionales toman una deriva exclusivamente corporativa, alejada del control de los sindicatos en Europa y en cada uno de los países. Respecto a esto que analizábamos de los microcorporativismos en el país, derivados del esquema de negociación colectiva, puede que nos lo encontremos multiplicado por 10 ó 100 en el ámbito de la Unión Europea. Nuestro sindicato debería mantenerse alerta en el ámbito de las empresas multinacionales, donde haya comités de grupo. No podemos dejar de propiciar la relación entre los trabajadores de las empresas de cada uno de estos grupos. Además, tenemos que intentar avanzar en la ocupación de espacios en el terreno de la información, de la nego-

ciación... Pero tenemos también que ser muy vigilantes con estas cuestiones, porque, o se fortalecen las federaciones europeas como instrumentos de dirección de la política sindical en las empresas multinacionales o podemos asistir al crecimiento de un nuevo corporativismo en Europa, que progresivamente desplace a los sindicatos y los debilite afiliativamente.

Podría suceder otra cosa: que allí donde hay una fuerte presencia sindical, sobre todo en la sede de la multinacional, que sí controla a su parte del comité de grupo, ésa se convierta en la dirección efectiva de todo el sindicalismo en el ámbito de la multinacional. Por tanto, no habrá un centro europeo, sino múltiples centros, según las sedes.

La composición de las izquierdas en la UE es diversa, con políticas bastante diferenciadas. No hay un riesgo de seguir a las izquierdas en Europa, porque no tienen una única voz, un único proyecto para la UE, y no lo hay, porque nosotros tampoco lo tenemos. Había un riesgo de seguimiento formal desde las instancias del secretariado de la FEM, podría darse esa circunstancia, pero creo que ni tampoco eso. Yo no sé si es bueno o es malo. Lo que sí sé es que es malo que en un campo y en otro haya el actual nivel de dispersión y la falta de un modelo que dé cuerpo a la actuación de unos y otros en este espacio cada vez más unido, al menos en el ámbito del mercado. Se trata, y el Congreso de CC.OO. va a ser una oportunidad, de reforzar la autonomía sindical, de trasladar esta misma idea de autonomía a otros foros. Lo que pasa es que las prácticas y las historias son bien diferentes y las vinculaciones que se dan en otros ámbitos de la UE y las que se dan en nuestro país son muy distintas. Nosotros, modestamente, situaremos nuestras aportaciones, pero también desde nuestra modesta presencia en estos foros.

La importancia de la negociación colectiva

Como nos situemos en la idea de que lo que pretendemos es negociar por negociar, estaremos desenfocando el papel del sindicato. La función del sindicato es representar los intereses de los trabajadores y trabajadoras, para mejorar su condición. Por eso, se agrupan en las organizaciones sindicales. Uno de los instrumentos, de los vehículos, es la negociación. La presión, también, pero para forzar en la negociación la consecución de acuerdos favorables para los trabajadores.

Incido en dos cuestiones que afectan exclusivamente a la negociación:

Uno, el tema de la flexibilidad. Puede que tengamos que cambiar la denominación, porque se ha demonizado esa *palabreja*. A lo mejor tenemos que hablar

de organización del trabajo, de organización de la producción, de intervención de los trabajadores y sus organizaciones sobre la organización del trabajo, no sólo sobre sus efectos, sino cómo se organiza el trabajo y en qué medida repercute esto en la cantidad y en la calidad del empleo en las empresas... Lo que se plantea en el documento se ajusta plenamente a lo aprobado en nuestro congreso. Habría que intentar dar algunos pasos más allá. Tal vez en alguna ocasión, podemos reflexionar sobre casos concretos, que tal vez nos permitirían acercarnos más a la realidad que tenemos y a lo que queremos decir y cómo actuar.

Tenemos un problema serio, porque las empresas no dejan de tomar iniciativas en este terreno y nuestras repuestas son dispersas. El sindicato tiene más o menos bien armado el discurso de la flexibilidad, pero se hace tremendamente difícil trasladarlo al seno de las empresas, que sea entendido por los trabajadores, que lo vean como propuestas suyas para avanzar, en unos casos, para establecer cautelas, en otros.

Esto viene derivado, sin agotar el catálogo: de una atomización de la negociación colectiva, que no hemos sido capaces de corregir, de manera que las iniciativas empresariales van dirigidas a cada uno de los centros de trabajo con formulaciones diferentes, pero con un mismo objetivo, y se encuentran con respuestas sindicales diversas. También se deriva de la pluralidad sindical en el seno de las propias empresas y el diverso enfoque que cada una de las secciones sindicales realiza frente a estos temas.

Existe una escasa presencia del sindicato en la empresa, no de la federación físicamente dentro de la empresa sino del discurso, de las propuestas del sindicato dentro de la empresa y de la conexión con los trabajadores y las trabajadoras.

Vamos a analizar las elecciones sindicales cuando éstas finalicen y se verá que estas cuestiones tienen una influencia determinante sobre el comportamiento electoral de los trabajadores, por qué se vota a unas organizaciones y no a otras. El diseño que hemos realizado para estos años de acción sindical, no sólo en el plano sindical sino también en otros ámbitos, sólo tiene sentido si va acompañado de una unidad de acción sindical. En la disputa, el que entra a la negociación de las cuestiones que plantea la empresa, si no es con unas determinadas reglas de juego, termina vapuleado.

Tal vez sea necesario que en un Consejo, de forma monográfica, pudiésemos hablar de estas cuestiones, de cuál es la realidad del mundo del trabajo, de la situación industrial del país y qué papel juega CC.OO. a nivel general y en cada uno de los ámbitos en concreto. Es de ahí de donde surgirán menos diferencias de las que aparentemente tenemos al respecto de este tema.

El papel del sindicato tiene que empezar a ser determinante. No son cosas nuevas de lo que hablamos. Ya lo aprobamos en el congreso anterior y no hemos

sido capaces de materializarlo. La única manera de darle coherencia a las propuestas que estamos haciendo es que el sindicato, las secciones sindicales, asuman la dirección real, el gobierno, de la acción sindical en el seno de la empresa.

Este sindicato tiene que tomar la decisión de ir avanzando en esa dirección rápidamente. De manera que allí donde sea posible ya la dirección de la negociación colectiva sea asumida por nuestras secciones sindicales, para completarlo en los próximos años, de forma que se delimite mejor el papel del comité de empresa dentro de la fábrica, a lo mejor aproximándonos a modelos sindicales ya con mucha tradición en Europa de los que tendríamos que aprender mucho más de lo que hemos entendido siempre que teníamos que aprender.

Existe un déficit afiliativo del movimiento sindical en nuestro país. Este problema no sólo deriva de la maldad de la otra parte, de los trabajadores apolitizados que no entienden la función de la organización, sino también de serios déficits nuestros, que somos incapaces de superar y que nos impiden llegar a los trabajadores. Cuando llegamos, lo hacemos a través de una figura interpuesta, el Comité, que no motiva la adscripción a los sindicatos.

El comité de empresa, tal y como lo habíamos concebido, no tiene sentido. Habrá una discusión, la que tenga que haber en este sindicato, pero al final habrá una decisión. Tenemos que ir a propiciar una reforma sustancial de la ley orgánica de libertad sindical en nuestro país. Tenemos que propiciar, antes de que nos tomen la delantera, una reforma en profundidad, complementaria de ésta o derivada de ésta, del Estatuto de los Trabajadores. Es necesario cambiar el modelo representativo, con un nuevo papel, cada vez más decisivo para la sección sindical en el ámbito de la empresa y, por extensión, al sindicato, entendido por sindicato federal y confederal, en el gobierno real de las relaciones de trabajo.

Si queremos hacer una organización que sirva para los intereses de los trabajadores de este país, hagamos sindicato también en la empresa, a base de dotarle de competencias fundamentales en la relación laboral.

Tenemos que ir a propiciar aquí y a escala europea una reforma de la ley de sociedades anónimas, para conseguir el gobierno de la organización del trabajo, o el cogobierno con las empresas. Ahí es donde se sitúa la clave para poder hablar de empleo, de salarios, de condiciones de trabajo, de salud laboral..., si no homologamos nuestro modelo de relaciones laborales también en ese campo, al del centro y el norte de Europa, estaremos dejando estas cosas exclusivamente al gobierno de las patronales en cada lugar concreto. Al final, esto nos impedirá ser interlocutores sólidos de las demandas de los trabajadores. Esa reforma se impone a gran velocidad.

Congreso federal y confederal

Hay que llevar los congresos a la mitad del mandato de los delegados y comités de empresa, surgidos de cada proceso electoral. Debería ser la dinámica en la que habría que meter progresivamente a esta organización. Tenemos una responsabilidad y se debería caminar a base de sucesiones de retrasos a alcanzar ese objetivo, de manera que no nos metamos en dinámicas electorales internas que dificultan el trabajo electoral.

Creo que habría que retrasar el congreso confederal con la misma lógica que hemos planteado para el nuestro.

La negociación colectiva 1999

El documento aprobado por el Consejo Confederal sobre Criterios para la negociación colectiva de 1999, junto con los acuerdos adoptados en nuestra Federación en el Consejo Extraordinario de Junio del 98, constituyen bases de referencia imprescindible para orientar y apoyar la negociación colectiva en nuestros sectores. A través del presente documento, la Federación Minerometalúrgica de CC.OO. traslada a sus organizaciones los ejes centrales de nuestra estrategia sindical en la negociación colectiva, acompañado de criterios y propuestas concretas para el desarrollo de cada materia, incorporando las que den respuesta a nuevas realidades o a nuevas situaciones planteadas en empresas y sectores.

OBJETIVOS SINDICALES PARA LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA DE 1999

La negociación colectiva de 1999, al igual que la pasada negociación del 98, es el marco en el que se tiene que seguir generalizando el desarrollo de los Acuerdos Interconfederales sobre Empleo y Negociación Colectiva, así como el nuevo Acuerdo sobre Tiempo Parcial. Por ello, nuestras propuestas para todos los ámbitos de negociación están directamente relacionadas con los objetivos estratégicos que se establecen en estos AA.II. y también con otros que van a ser objeto de próximas negociaciones en el ámbito interconfederal, así como con la necesidad de reclamar una más justa y equilibrada redistribución de la renta nacional.

Por otra parte, en nuestro ámbito sectorial, en 1998 se alcanzó un importante Acuerdo sobre Estructura y Articulación de la Negociación Colectiva en el Sector del Metal, que establecía el marco para que en este sector se desarrollase uno de los objetivos que nos habíamos marcado como prioritario en el documento de Criterios de Negociación Colectiva del pasado año y que mantenemos en este documento con la misma consideración.

Los objetivos prioritarios para 1999 son:

REFORZAR LA ESTABILIDAD EN EL EMPLEO:

- Generalizando las cláusulas de **conversión de contratos temporales en indefinidos**.
- Promoviendo la contratación indefinida como primer contrato, fundamentalmente con los colectivos que mayores dificultades tienen para el acceso al empleo estable.
- Promoviendo la reducción de la contratación de carácter temporal y el uso abusivo de la misma.
- Regulando el contrato a tiempo parcial, en aquellas materias que la nueva legislación confiere competencias a la negociación colectiva.
- Controlando el uso de la subcontratación de actividades a las ETT's y mejorando las condiciones laborales de los trabajadores.

REDUCIR LA JORNADA DE TRABAJO:

- Avanzando hacia el objetivo de alcanzar la **jornada semanal de 35 horas** en el año 2000.
- Limitando las horas extraordinarias y compensándolas por tiempo de descanso.
- Ampliando la utilización de permisos de medio y largo plazo.
- Regulando la ordenación del tiempo de trabajo.

REDISTRIBUCIÓN DE LA RENTA A TRAVÉS DEL SALARIO:

- **Mejorando la capacidad adquisitiva de los salarios** y, en particular, la de los salarios mínimos sectoriales.
- Estableciendo una estructura salarial en la que se reflejen y definan todos los componentes salariales, dotada de una amplia estabilidad sobre la base de conceptos fijos.
- Desarrollando sistemas complementarios de previsión social, no sustitutivos del régimen público de Seguridad Social.

LA ARTICULACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA:

- Apoyar los procesos de **negociación sectorial en el ámbito estatal**, promoviendo la vinculación de los actuales convenios provinciales y de empresa con los Convenios o Acuerdos que se establezcan en el ámbito estatal.
- Especializar a cada ámbito de negociación en el tratamiento de unas determinadas materias.
- Promover la apertura de nuevos ámbitos de negociación más amplios, que promuevan la homogeneización de las condiciones laborales en empresas o colectivos de trabajadores con un determinado nexo de identidad (misma empresa o grupo, misma actividad sectorial, misma Comunidad Autónoma).
- Extender la negociación colectiva, haciéndola eficaz para el conjunto de los colectivos de trabajadores y trabajadoras.

PARTICIPACIÓN Y SINDICALIZACIÓN DE LAS RELACIONES LABORALES:

- La **participación de los trabajadores** y la **unidad de acción**, en la elaboración de plataformas y durante el proceso negociador, son elementos estratégicos para garantizar una negociación colectiva positiva.
- Ampliar derechos de información, consulta, negociación y mediación de la Representación Legal de los Trabajadores y de los Sindicatos, y extender la adhesión a los mecanismos de mediación y arbitraje existentes en el ámbito estatal y en el autonómico.
- Abrir los convenios colectivos al desarrollo de los vigentes Acuerdos Interconfederales y Sectoriales (Empleo, Negociación Colectiva, Formación Continua, Salud Laboral, Resolución de Conflictos, Clasificación Profesional), y de los que pudieran establecerse en el futuro.

1. REFORZAR LA ESTABILIDAD EN EL EMPLEO:

La conversión de contratos temporales en indefinidos, la concertación de nuevas contrataciones indefinidas, el fomento de la contratación formativa, la regulación de la contratación a tiempo parcial y el control sindical sobre el uso de la contratación temporal, de ETT y de contratas y subcontratas,

constituyen tareas sindicales preferentes que pueden y deben reflejarse en la negociación de los convenios colectivos.

1.1. ESTABILIDAD EN EL EMPLEO:

Generalizar la posibilidad de conversión de contratos temporales o de duración determinada en indefinidos, mediante la siguiente cláusula:

Durante la vigencia del convenio/acuerdo, los contratos de trabajo de duración determinada o temporal, incluidos los contratos formativos, podrán convertirse en el contrato para el fomento de la contratación indefinida, regulado en la Disposición Adicional primera de la Ley 63/1997, de 26 de diciembre, siempre que previamente se haya establecido, con la Representación legal de los Trabajadores en el ámbito de la empresa o con los Sindicatos representativos en el ámbito funcional del Convenio Colectivo, un acuerdo en torno a la definición de plantillas operativas, porcentajes de contratación temporal, criterios de conversión de contratos temporales en indefinidos y criterios de subcontratación.

Para que los temporales tengan derecho a transformarse en fijos (ordinarios o de fomento) y tengan garantías en el ejercicio de ese derecho, no basta con establecer porcentajes de plantilla en convenio, sino que habrán de determinarse criterios concretos que generen derechos subjetivos:

- Número de trabajadores a convertir.
- Tipo de contrato en fechas determinadas a convertir (preferencia por tipo de contrato o número de trabajadores a convertir por cada tipo de contrato).
- Antigüedad del contratado.
- Preferencia por puestos de trabajo o categorías profesionales, colectivos con especiales dificultades en el acceso al empleo, etc.

En definitiva, se trata de garantizar que un trabajador con contrato temporal o formativo en quien concurren los requisitos regulados en convenio pueda reclamar a fecha fija la naturaleza indefinida de su contrato.

- Como norma, en los sectores del metal, minería y eléctrico, los contratos de lanzamiento de nueva actividad vigentes se convertirán, a su término, en contratos indefinidos. Igualmente, los contratos de aprendizaje, formación o prácticas a su término se convertirán en contratos indefinidos, salvo que se constate un insuficiente aprovechamiento de la formación teórica y práctica, circunstancia que deberá ser objeto de informe preceptivo de la RLT.
- **El objetivo de ampliar la estabilidad en el empleo en nuestros sectores se concretará en cada ámbito de negociación colectiva, teniendo como referencia disminuir la tasa de precariedad en los sectores a finales de 1998 -Metal: 27,9%, Minería: 18,7% y Eléctricas: 12,3%, o la existente en la empresa, si ésta fuese inferior a la sectorial.**
- Con el objetivo de conseguir a medio plazo reducir el nivel de eventualidad global de los sectores metalúrgicos, mineros y eléctricos a un máximo del 12%, se negociarán, en el ámbito de las empresas, porcentajes de eventualidad máxima que reduzcan en al menos un 15% la eventualidad media que hayan tenido en dicha empresa en el año anterior.
- Las actividades en las que se realicen tareas especialmente tóxicas, penosas o peligrosas, sólo podrán ser realizadas bajo la modalidad contractual de carácter indefinido.

1.2. SEGUIMIENTO DE LA CONTRATACIÓN:

Todos los ámbitos de negociación colectiva dispondrán de una Comisión Mixta de Empleo y Contratación, o facultarán a la Comisión Paritaria del Convenio para el desempeño de las funciones de seguimiento y control de la evolución de la contratación y subcontratación.

Criterios generales:

- Los convenios colectivos de cualquier ámbito reflejarán el compromiso de cumplir la obligación de ocupar un número de trabajadores con minusvalías no inferior al 2% de la plantilla.

- Todos los contratos temporales tendrán una indemnización de 15 días por año, o su correspondiente prorrateo, si no son convertidos a contratos indefinidos a su término.
- La realización de dos contratos sucesivos en la misma empresa dará lugar a que el trabajador tenga un contrato indefinido. A estos efectos, debemos considerar contratos sucesivos aquellos en los que ha transcurrido menos de un mes entre la extinción de uno y la firma del siguiente. Cuando entre uno y otro contrato transcurra más de este período, los períodos trabajados se acumularán, siendo el tiempo máximo de acumulación tres años, a partir de los cuales la contratación pasará a ser indefinida.

1.3. IGUALDAD DE OPORTUNIDADES EN EL ACCESO AL EMPLEO:

La persistencia de las discriminaciones por razón de sexo y la falta de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres en el acceso a la vida laboral, nos lleva a requerir un mejor aprovechamiento de la negociación colectiva como vía de actuación para corregir estas situaciones.

En los convenios de empresa se establecerán propuestas encaminadas a:

- Promover que las **ofertas de empleo** y las **pruebas de selección** no sean excluyentes por razón de sexo ni contengan criterios discriminatorios.
- Fomentar la incorporación de mujeres en **profesiones** en que estén **subrepresentadas**.
- Garantizar que el embarazo no sea causa de exclusión en la **renovación de contratos**.
- Contemplar medidas para un mayor acceso de mujeres a todas las profesiones, de cara a un equilibrio profesional e ir eliminando la segregación ocupacional.
- Asegurar que los criterios para supresiones de puestos de trabajo no se adopten en función del sexo o condiciones familiares que lesionen el principio de igualdad de oportunidades.

1.4. EXTINCIÓN DEL CONTRATO POR CAUSAS OBJETIVAS:

- Se establecerán procedimientos de información, consulta y negociación en torno a las causas que motivan la extinción, las soluciones alternativas a la misma y las medidas para paliar el impacto sobre los afectados, y compromisos de creación de empleo una vez superadas las dificultades de la empresa. En caso de desacuerdo con la existencia de causalidad en la extinción o con que el despido propuesto contribuya a superar las dificultades de la empresa, se recurrirá a los mecanismos de Mediación y Arbitraje correspondientes.
- En los convenios sectoriales no se establecerán criterios o condiciones para concretar cuando se entienden que concurren las causas a que hace referencia el art. 52c del ET. De hacerse en el ámbito de convenios de empresa, las secciones sindicales de CC.OO. deberán hacer consultas previas a la Federación en su ámbito, quien evaluará sindical y jurídicamente la conveniencia de los contenidos que se pretendan acordar en la empresa.

Asegurar que los criterios para supresiones de puestos de trabajo no se adopten en función del sexo o condiciones familiares que lesionen el principio de igualdad de oportunidades.

2. REDUCIR LA JORNADA DE TRABAJO:

Reducir la jornada laboral de forma significativa, apostando por la jornada de 35 horas semanales, y eliminar las horas extraordinarias son objetivos de primer orden en esta negociación colectiva, que se produce en un contexto de amplio debate nacional y europeo en torno a medidas que pueden ayudar a la generación de nuevos puestos de trabajo y a reducir el desempleo.

2.1. DURACIÓN DE LA JORNADA:

- La negociación en el ámbito sectorial nacional fijará la jornada máxima en el sector, y a través de los convenios colectivos **se reducirá la jor-**

nada anual en un 1% cada año, fundamentalmente en aquellos convenios cuya jornada pactada supere la jornada media pactada en su sector.

- En el ámbito de cada empresa o en determinados ámbitos sectoriales que así lo consideren, mediante negociación entre la empresa o patronal correspondiente y la RLT o sindicatos más representativos, se determinarán todas las medidas relativas a la organización del trabajo, ordenación de la jornada y volumen de empleo, que sean necesarias para compaginar los objetivos centrales de esta medida con la necesaria garantía de un nivel adecuado de competencia de la empresa o empresas.
- En el ámbito de las empresas la reducción de jornada y la eliminación de horas extras deben vincularse a planes específicos de creación de empleo, preferentemente dirigidos a fomentar la inserción laboral de jóvenes, mujeres y parados de larga duración. En casos de empresas con problemas de excedentes, también la reducción de jornada puede ser una alternativa válida para evitar o minimizar posibles reducciones de plantilla.

2.2. HORAS EXTRAORDINARIAS:

- Sólo podrán realizarse horas extraordinarias que obedezcan a causas de fuerza mayor. Las situaciones de carácter estructural que puedan requerir la realización de tareas con carácter extraordinario no podrán suponer alargamiento de la jornada laboral pactada, por lo que **será obligatorio su compensación por tiempo libre**. En este supuesto regirán los siguientes **límites individuales: dos horas diarias, 10 horas al mes, 60 horas al año**. Las de fuerza mayor no estarán sujetas a ningún tope, salvo el del período de descanso diario obligatorio, y serán compensadas con tiempo libre equivalente al tiempo trabajado más una retribución económica establecida por convenio colectivo.
- La existencia de cláusula de flexibilidad de jornada y su uso por la empresa será excluyente de la utilización de otros mecanismos de flexibilidad externa como las ETT's y subcontratas, así como de horas extraordinarias. Igualmente, deberá producir la eliminación o minimización del recurso a los expedientes de regulación temporal.

- Los convenios colectivos sectoriales y de empresa promoverán la reducción voluntaria de la jornada laboral y su sustitución con contrataciones a tiempo parcial. Para ello, ampliarán los supuestos en que pueden acogerse los trabajadores y trabajadoras a una reducción de jornada (actualmente la legislación sólo contempla el cuidado de hijos menores de seis años).

2.3. IGUALDAD DE OPORTUNIDADES EN LA ORGANIZACIÓN DEL TIEMPO DE TRABAJO:

El uso del tiempo sigue siendo hoy día un elemento central de diferenciación en el modo de vida de hombres y mujeres, y su incidencia en el ámbito laboral acarrea importantes discriminaciones para las mujeres en su vida profesional. Por ello es un objetivo sindical que la negociación colectiva desarrolle derechos que tiendan a mejorar las condiciones en que los trabajadores y trabajadoras puedan atender determinadas situaciones personales o familiares. La acción sindical debe garantizar que nadie pueda ser discriminado por hacer uso de estos derechos.

En los convenios sectoriales y de empresa se establecerán medidas para:

- Favorecer una distribución flexible y negociada de los tiempos de trabajo, que permita compatibilizar los intereses personales de quienes trabajan y los intereses empresariales.
- Ampliar el derecho a la reducción voluntaria de jornada y la excedencia para que puedan ser utilizadas en el cuidado de familiares a cargo enfermos o disminuidos y para el cuidado de hijos de hasta ocho años de edad. Los puestos de trabajo vacantes serán cubiertos con nuevas contrataciones.
- Establecer una hora diaria de reducción para el llamado “permiso de lactancia” y posibilitar su acumulación en un crédito horario.

3. EL SALARIO, ELEMENTO CENTRAL PARA LA REDISTRIBUCIÓN DE LA RENTA:

El crecimiento económico sostenido y los beneficios empresariales permiten márgenes para una negociación orientada al reparto de los mismos a través de la creación de empleo y la mejora del poder adquisitivo de los salarios. En cada ámbito de negociación, se estudiará la forma de aprovechar los márgenes de productividad para realizar un incremento salarial superior al IPC, o para dotar sistemas complementarios de prevención social.

3.1. LOS INCREMENTOS SALARIALES:

Los incrementos salariales asegurarán la **mejora del poder adquisitivo, según** la situación objetiva (beneficios, incrementos de productividad, incrementos salariales de años anteriores, expectativas de actividad empresarial, etc.) de la empresa o empresas vinculadas por cada convenio, y con el objetivo de acercar las rentas salariales a los niveles medios europeos.

Un aspecto central debe ser **incrementar los salarios mínimos del sector o empresa**, fundamentalmente en aquellos convenios cuyos niveles salariales estén por debajo de la media nacional sectorial, así como **reducir diferencias salariales entre categorías equivalentes**.

- Prever recursos económicos para realizar las equiparaciones salariales derivadas de la reclasificación a nuevos Sistemas de Clasificación Profesional y también para cubrir promociones, ascensos o valoración de puestos de trabajo.
- Incluir en convenio las condiciones garantizadas, procedimientos de reclamación y de intervención sindical, que les serían de aplicación a los colectivos con relaciones laborales individualizadas.
- Contemplar el establecimiento de incrementos adicionales para mejorar las retribuciones de los niveles más bajos o para eliminar discriminaciones salariales en donde existan.

- El mantenimiento del poder adquisitivo debe asegurarse a través de cláusulas de revisión que contemplen carácter retroactivo y actualización de tablas.
- Incluir en Convenio la definición y condiciones de todos los pluses y complementos cuya retribución esté reflejada en Convenio y la de aquellos otros que tradicionalmente se vengán abonando.
- Tener en cuenta la nueva regulación sobre conceptos no computables en la base de cotización establecida en el RD 1426/1997, de 15 de septiembre (BOE 30/09/97), que limita al 20% del Salario Mínimo Interprofesional la cuantía máxima de retribuciones por conceptos no cotizables a la Seguridad Social (plus transporte, dietas, kilometrajes, otros...).

3.2. IGUALDAD DE RETRIBUCIÓN ENTRE HOMBRES Y MUJERES:

En los convenios de empresa se establecerán medidas para:

- Garantizar la no discriminación. Prestar especial atención a discriminaciones indirectas (pluses funcionales, salarios variables, etc.). Introducir en la negociación colectiva la aplicación del concepto de *igual retribución por un trabajo de igual valor*, recogido en el Memorándum de la Comisión Europea, y establecer estrategias en la negociación colectiva tendentes a hacer desaparecer las discriminaciones salariales actualmente vigentes, siguiendo las líneas establecidas en el Código de Actuación de la Comisión Europea.
- Contemplar el establecimiento de **incrementos adicionales** para mejorar las retribuciones de los niveles más bajos o **para eliminar discriminaciones salariales** en donde existan.

En los convenios sectoriales y de empresa se establecerán medidas para:

- Incluir en Convenio la **definición y condiciones de todos los pluses y complementos** cuya retribución esté reflejada en Convenio y la de aquellos otros que tradicionalmente se vengán abonando.

3.3. PREVISIÓN SOCIAL COMPLEMENTARIA:

Apostamos por el desarrollo de sistemas complementarios de previsión social, no sustitutivos del régimen público de Seguridad Social, como un elemento de consolidación del modelo de protección social definido en el art. 41 de la Constitución.

Dentro del ámbito de la negociación colectiva, los sistemas complementarios de previsión social se nutren de las aportaciones realizadas, en concepto de salario diferido, tanto por las empresas como, en su caso, por los trabajadores y trabajadoras.

En este sentido, los convenios colectivos deben contemplar la revisión de los salarios tanto en cuanto al incremento de las cuantías percibidas en el período de actividad, como en el incremento o instauración de aportaciones, en concepto de salario diferido, a estos sistemas complementarios.

Defendemos la figura de los **planes de pensiones de empleo** como la mejor opción para instrumentar los compromisos por pensiones derivados de la relación laboral, dentro de este ámbito. No debemos olvidar, no obstante, la existencia de los Seguros Colectivos sobre la Vida, como otro instrumento susceptible de ser utilizado, tal y como establece la Disposición Adicional 1ª de la Ley 8/87 de Planes y Fondos de Pensiones, en la nueva redacción que de ella hace la Disp. Adicional 11ª Ap. 19 de la Ley 30/1995 de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados. No obstante, nuestra primera opción es clara a favor de los Planes de Pensiones y en este sentido debe dirigirse nuestra actuación en la negociación colectiva.

La mencionada legislación está pendiente de desarrollos reglamentarios de importancia. La situación actual de los mismos es motivo de preocupación para nosotros, tanto por la demora que arrastran, como por las tendencias actuales de las fuerzas parlamentarias que sustentan la mayoría de gobierno, en las que existen importantes presiones para desvirtuar el diseño actual de los sistemas de previsión social complementaria, en perjuicio de los Planes de Pensiones.

En cuanto a los contenidos de la negociación colectiva, los criterios básicos serán los siguientes:

- **Extensión de los sistemas de previsión social complementaria** para todos los trabajadores/as, instaurando por una parte, nuevos planes de pensiones en los convenios donde hoy no están reconocidos compromisos por pensiones y tendiendo, por otra parte, a eliminar las diferencias entre colectivos en los convenios en que, existiendo estos compromisos,

no están generalizados al conjunto de las plantillas o lo están de manera diferenciada por cualquier motivo, (trabajadores antiguos y nuevos, directivos y resto...).

- **Las aportaciones serán preferentemente a cargo de las empresas**, pudiendo existir también, especialmente en los casos de extensión mencionados en el párrafo anterior, aportaciones a cargo de los trabajadores/as.
- **Criterio inicial** contrario a las ofertas de compra de estos derechos, cuando se dan, por parte de las empresas.
- **Fomento de la regulación de estos contenidos en Convenios de carácter Sectorial** como instrumento de generalización de la existencia de compromisos por pensiones a cargo de las empresas. Especial importancia tiene esta medida como vía de extensión de los sistemas de previsión social complementaria a los trabajadores/as de la pequeña y mediana empresa, hoy al margen, en su mayoría, de los mismos.
- Optamos por un modelo basado en la **titularidad de los trabajadores/as** sobre los patrimonios y derechos reconocidos en esta materia. Participación sindical en la elección de los instrumentos adecuados, así como en su desarrollo, control y gestión.
- Preferencia por sistemas basados en la percepción de **prestaciones en forma de rentas**.
- Defensa de un tratamiento fiscal favorable de los **instrumentos colectivos frente a los individuales**; de los planes de pensiones, en especial los de empleo, frente a los seguros.
- Debemos dotarnos de los **medios técnicos** necesarios **para realizar las evaluaciones de los compromisos negociados** y negociar en condiciones homogéneas con los empresarios.
- Destacamos la especial importancia que en este asunto tiene la **unidad de acción con UGT**. Trabajar para que sea posible en el mayor número

de ocasiones la asunción de estrategias conjuntas de negociación, utilización de medios técnicos comunes, la presentación de candidaturas unitarias a las elecciones de comisiones promotoras y de control de los planes de pensiones... La peculiar regulación legal de estos instrumentos y la trascendencia de este ámbito de la negociación colectiva en la vida futura de los trabajadores y trabajadoras hacen que cobre un mayor relieve la necesidad de una actuación conjunta de las dos confederaciones en todos los ámbitos de la negociación colectiva.

3.4. TRATAMIENTO DE LA ANTIGÜEDAD:

En el supuesto de que se produzca una negociación en relación a modificar o eliminar el plus de antigüedad, son requisitos sindicales imprescindibles los siguientes:

- Decidir cuál es la fórmula más adecuada a seguir, teniendo en cuenta la situación de partida y la incidencia real de percepción del plus en el ámbito en que se establezca la negociación. Se indican a continuación algunas fórmulas posibles:
 - Desaparición del concepto y garantía del total de las percepciones a quien lo viene percibiendo.
 - Desaparición del concepto y garantía de parte de las percepciones a quien lo viene percibiendo y trasvase del resto a conceptos retributivos generales.
 - Limitar la percepción del plus a un número determinado de años, a unas cuantías determinadas.
 - Establecer su desaparición a medio plazo, graduando también las contraprestaciones.
- En el caso de desaparición de este concepto, compensar con mejoras concretas al colectivo de trabajadores que actualmente no lo percibe, los eventuales, a través de una mayor estabilidad en el empleo o de un incremento de sus percepciones económicas.
- Vincular la limitación o desaparición del plus de antigüedad a la negociación de otros aspectos de la negociación colectiva fundamentales

para nosotros y principalmente a la creación de empleo y al establecimiento de sistemas negociados de promoción profesional. También al establecimiento de fondos de pensiones.

- Asegurar la máxima coordinación y consenso posible, en todos los niveles, sobre la fórmula que se vaya a adoptar.

4. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO:

El incremento de la productividad es una búsqueda constante por parte de las empresas, recurriendo a múltiples fórmulas para ello: incrementos de los ritmos de trabajo, disponibilidad y flexibilidad horaria, polivalencias, trabajo en grupo, métodos de participación de los trabajadores mediante iniciativas, buzones de sugerencia, etc., cuando no al simplista método de reducir plantillas y reducir costes laborales.

La posición sindical a plasmar en la negociación colectiva debe basarse en los siguientes objetivos:

- Regular las condiciones del método a aplicar, la participación de los trabajadores y trabajadoras, la intervención sindical, tanto en el proceso de implantación, si fuese un método de nueva creación, como en su aplicación y desarrollo.
- Garantizar la no repercusión negativa sobre el empleo.
- Revertir una parte de los incrementos de productividad obtenidos en mejoras para la plantilla, ya sea en empleo, reducción de jornada, incrementos retributivos, etc.

5. LA ARTICULACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA:

Durante 1998, se han cerrado con Confemetal las negociaciones sobre Código de Conducta y sobre Estructura y articulación de la Negociación Colectiva, aunque sólo este último acuerdo ha sido firmado y publicado oficialmente, habiendo quedado en

suspenseo el relativo al Código de Conducta hasta que no se acuerde sobre otras materias. A pesar de haberse creado grandes expectativas tras la firma del Acuerdo de Estructura, establecido un calendario de negociación de materias e intercambiado propuestas sobre Empleo y Contratación, las negociaciones con Confemetal han vuelto a quedar en una situación muy próxima al *punto muerto*, no habiéndose celebrado ninguna reunión de la Comisión Negociadora desde el verano.

Por otra parte, con las patronales sectoriales de minería y de metalgráficas, 1998 ha sido un año prácticamente en blanco. Sin embargo, se ha visto relanzada la negociación para un Acuerdo Marco en el Sector de Montaje y hemos recibido solicitudes de otras dos patronales (Ferrallas y Accesorios y Recambios del Automóvil) para abrir negociaciones de cara a establecer Convenios Sectoriales de ámbito estatal.

Por ello, sabiendo las dificultades por las que pasan las negociaciones de ámbito estatal, de lo que hemos denominado “Convenio General de Sector”, y teniendo en cuenta la posibilidad de apertura de ámbitos de negociación estatal en sectores más pequeños, hacemos las siguientes consideraciones y propuestas:

- **Exigir de la patronal sectorial una representatividad que garantice agilidad y eficacia en la negociación.**
- **Poner el énfasis en la especialización de materias, atendiendo al modelo de articulación de la negociación colectiva que estamos proponiendo CC.OO. y UGT en las negociaciones con Confemetal, en el que se especifican las materias a negociar en cada ámbito y cuando una materia está considerada objeto de negociación en diferentes ámbitos, establecer qué aspectos de ella deben ser negociados en un ámbito o en otro.**
- **Garantizar la necesaria y adecuada articulación entre convenios de diferentes ámbitos.**
- **Avanzar hacia la homogeneización de las condiciones laborales, consolidando derechos básicos en cada sector, a la vez que los ámbitos inferiores permitan la adecuación a las características específicas.**

En consecuencia, se pide a todas las organizaciones de la FM/CC.OO., incluidas las Secciones Sindicales de empresas con convenio propio, que potencien la ne-

gociación en el ámbito sectorial estatal, haciendo remisión en sus convenios a los resultados de estas negociaciones.

Por otra parte, en relación con la negociación abierta en su día para el sector de metalgráficas, se tratará de activar con carácter inmediato, bajo la base de negociar las materias acordadas en su día (básicamente las del art. 84 ET), más otras materias como Estructura y Articulación, Empleo e Igualdad de Oportunidades.

En relación con la minería, abordaremos prioritariamente el establecimiento de un convenio colectivo para la minería metálica y otro para la potasa, para que todos los sectores estén cubiertos por una negociación colectiva de ámbito estatal, ya que la minería del carbón tiene reguladas algunas materias del art. 84 ET en el Laudo Arbitral y ya se consiguió establecer el primer Convenio para el sector de la pizarra. A partir de estas nuevas negociaciones, se tratará de conseguir un marco global para toda la minería.

5.1. LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES EN LOS CONVENIOS GENERALES DE SECTOR:

En los convenios sectoriales se establecerán medidas para:

- En estos convenios se establecerán los **criterios generales** para asegurar la aplicación de los derechos legales de igualdad y no discriminación, así como la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres en el ámbito laboral, y promover el desarrollo en ámbitos inferiores de medidas concretas para lograr este objetivo, incluyendo la asunción de **medidas de acción positiva** que sirvan para corregir las discriminaciones indirectas que siguen actuando en el marco de las relaciones laborales.
- Se regularán los derechos básicos en relación a todo tipo de **permisos parentales** (preparación al parto; gestiones para adopción; baja maternal/paternal; lactancia; nacimiento de hijos; enfermedad de parientes; excedencia; reducción de jornada...), como desarrollo del Acuerdo entre la patronal europea UNICE y la Confederación Europea de Sindicatos (CES).

6. PARTICIPACIÓN Y SINDICALIZACIÓN DE LAS RELACIONES LABORALES:

6.1. PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES Y UNIDAD DE ACCIÓN:

- Garantizar la máxima participación de los trabajadores y trabajadoras en los procesos negociadores, desde el mismo momento de la elaboración de plataformas reivindicativas en las que se asegure la atención de las demandas generales y también las de los colectivos específicos. Información escrita y realización de asambleas a lo largo de todo el proceso son instrumentos necesarios para asegurar su implicación con los objetivos sindicales y la capacidad movilizadora, cuando sea necesaria.
- La inclusión y defensa de las reivindicaciones que afectan específica o preferentemente al colectivo de mujeres dependen en gran medida del papel activo que las trabajadoras -sobre todo las afiliadas a los sindicatos- asuman en los procesos de negociación de los convenios, presentando propuestas, participando las delegadas en las mesas negociadoras y movilizándose las trabajadoras si fuese necesario.
- Asegurar la igualdad de oportunidades y la ausencia de discriminaciones debe ser una prioridad para las organizaciones y secciones sindicales que negocian convenios que afecten a plantillas con un número significativo de trabajadoras y promover la presencia equilibrada de mujeres en las mesas negociadoras, un objetivo en línea con los mandatos congresuales de CC.OO.
- Reforzar la unidad de acción con UGT y otros sindicatos representativos en el ámbito respectivo, a través de la presentación de plataformas conjuntas, consenso en la negociación y en la movilización, y asegurando la firma de convenios de eficacia general.

6.2. AMPLIAR DERECHOS DE PARTICIPACIÓN SINDICAL:

- Reforzar los derechos de información, tanto de la RLT en las empresas, como de las Secciones Sindicales y sindicatos representativos en el sec-

tor, reclamando para estos últimos el derecho a la información de la empresa en caso de no existir RLT en la misma.

- Incrementar la participación sindical en todos los campos que puedan afectar a las relaciones laborales y condiciones de trabajo, fundamentalmente, sacando la organización del trabajo del ámbito de competencias exclusivas de la empresa.

6.3. RESOLUCIÓN EXTRAJUDICIAL DE CONFLICTOS:

Cuando se inicia la negociación colectiva del 99, los sistemas de solución extrajudicial de conflictos laborales están ya constituidos en la práctica totalidad de las Comunidades Autónomas y el Servicio Interconfederal de Mediación y Arbitraje lleva ya varios meses funcionando. Por ello, es preciso que todos los convenios colectivos recojan procedimientos de resolución de conflictos y remitan las actuaciones, una vez agotado el procedimiento interno, a los organismos de mediación y arbitraje de su ámbito correspondiente.

Recordar, también, que en el ámbito del sector del metal y en el de metalgráficas, como consecuencia de la adhesión al ASEC confederal, se constituyeron Comisiones Paritarias con capacidad para mediar en cualquier tipo de conflicto colectivo que se produzca en su ámbito.

Estos acuerdos nos permiten reforzar la negociación colectiva, potenciando las funciones de las comisiones paritarias de los convenios, institucionalizando un marco de mediación para desbloquear procesos de negociación, reforzando a las organizaciones sindicales al incrementar su capacidad de intervención en las relaciones laborales.

Nos permite también ir más allá de la mera consulta en los casos de movilidad geográfica y de modificación substancial de las condiciones de trabajo, de extinción del contrato por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción, en los supuestos de despidos individuales o plurales.

Es preciso que estos procedimientos de los que nos dotamos cobren vida en nuestra actividad sindical, **no convirtiéndolos en meros sustitutos formales de las actuales vías judiciales**, para lo que deberemos analizar periódicamente las experiencias obtenidas tanto en los conflictos tramitados en los organismos territoriales como los que se aborden en las Comisiones Paritarias y en el SIMA interconfederal, siendo responsabilidad de cada organización federal plantear cuantas actuaciones consideren necesarias para garantizar la correcta utilización de este procedimiento.

7. OTRAS PROPUESTAS SOBRE IGUALDAD DE OPORTUNIDADES:

En los convenios sectoriales y de empresa se establecerán medidas para:

- Adoptar el Código de Conducta de la Comisión Europea sobre Acoso Sexual en el trabajo, incluyéndolo en los convenios colectivos como norma complementaria, definiendo tanto el acoso ambiental como el chantaje sexual, sancionando este último como falta muy grave, en su grado máximo.
- Promover la revisión de los textos de los convenios para eliminar cualquier texto discriminatorio y adecuar los contenidos a la legislación vigente.

En los convenios de empresa se establecerán medidas para:

- Desarrollar actuaciones preventivas dirigidas al conjunto de trabajadores y trabajadoras con exposiciones a riesgos laborales para la maternidad y reproducción. Se definirán, en el ámbito de cada empresa, los puestos de trabajo con riesgos específicos para la maternidad y los puestos alternativos.
- Impulsar en los planes de formación continua el reconocimiento como colectivo preferente a determinados grupos de mujeres (mayores de 35 años, con responsabilidades familiares no compartidas, retornadas a la actividad profesional después de períodos dedicados al cuidado de hijos/as o familiares), así como la formación específica que favorezca el acceso de las mujeres a profesiones en las que se encuentren subrepresentadas.
- Utilización de los informes estadísticos sobre la plantilla, desagregados por sexo, como instrumento para detectar posibles situaciones de discriminación en el acceso al empleo, a la formación, a la promoción, o a la igualdad de retribución.
- Elaboración de programas de acciones positivas ajustados a la situación laboral de cada empresa.

Anexo 1

TRATAMIENTO DE LAS MODALIDADES DE CONTRATACIÓN Y ETT'S EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA 99

CONTRATO PARA LA FORMACIÓN:

- Los convenios colectivos establecerán como número máximo de estos contratos a realizar el equivalente al 10% de la plantilla en las empresas de más de 50 trabajadores y el equivalente al 20% en las de menos de 50 trabajadores. Este porcentaje podrá ser superior si se establecieran compromisos de pase automático a contratación indefinida a su finalización.
- Se podrán realizar este tipo de contratos para puestos de trabajo en los que se realicen tareas auxiliares a la producción y a la gestión administrativa, quedando excluidos de trabajos de producción con tiempo medido.
- Los convenios colectivos de empresa, cuando exista un plan formativo en la misma, establecerán una contratación para la formación de al menos el 1% del volumen total de la plantilla.
- La duración mínima será de un año y la máxima de dos. Cuando se concierten para el aprendizaje de oficios especiales, la duración máxima será de tres años. La delimitación de estos oficios se realizará en el ámbito de la empresa, de mutuo acuerdo con la RLT.
- La formación tendrá una duración mínima del 15% de la jornada laboral diaria y máxima del 20%, pudiéndose impartir acumulando semanalmente el tiempo destinado a formación.
- Por acuerdo con la RLT podrán establecerse períodos de formación al comienzo del contrato, en el intermedio y en la fase final del mismo, distribuyéndose homogéneamente el tiempo total que corresponda a la formación.

- Se procederá a la inclusión en los Planes de Empresa o en los Agrupados de cursos de formación destinados a este colectivo, con contenidos que permitan la adquisición de un certificado de profesionalidad a la finalización del período formativo.
- A las personas contratadas en formación se les asignará la categoría, grupo o nivel inferior dentro de la especialidad profesional correspondiente a las tareas que vaya a desarrollar y su salario será el asignado para dicha categoría, grupo o nivel, reducido proporcionalmente al tiempo destinado a la formación teórica, con el límite de que en ningún caso la retribución será inferior al 85% del SMI.

CONTRATO EN PRÁCTICAS:

- Los puestos de trabajo excluidos de esta modalidad de contratación son los correspondientes a los grupos profesionales de los no cualificados, así como los que impliquen ejercicio de mando, producción con tiempos medidos o realización de tareas especialmente tóxicas, penosas o peligrosas.
- Los convenios colectivos de empresa, cuando exista un plan formativo en la misma, establecerán una contratación en prácticas de al menos un 1% del volumen total de la plantilla.

CONTRATO POR OBRA O SERVICIO DETERMINADO:

- La utilización de esta modalidad de contratación en los sectores metalúrgicos, mineros y de la energía debe reducirse hasta niveles marginales sobre el total de la contratación, por lo que la posibilidad de su uso deberá circunscribirse a aquellos supuestos o actividades que se determinen en los ámbitos de negociación sectorial, realizando para ello los estudios y consultas que se estimen necesarios, para asegurar la utilización causal de este tipo de contrato.

CONTRATO EVENTUAL POR CIRCUNSTANCIAS DE LA PRODUCCIÓN:

- La duración del contrato eventual por circunstancias de la producción será de seis meses, en un período máximo de doce meses. Su duración

podrá verse ampliada, hasta un máximo de dos tercios del período máximo de 18 meses, si previamente se acordaran con los sindicatos representativos en el ámbito funcional del convenio colectivo las causas que motivan la necesidad de la ampliación y se establecieran compensaciones para el personal contratado temporalmente (indemnizaciones, compromisos de estabilidad...).

- Esta modalidad contractual se circunscribirá a cubrir puestos de trabajo de producción directa y a los de auxilio o complemento a la producción, incluidos los de recepción de materiales y componentes, almacenamiento, embalaje y distribución de productos.

CONTRATACIÓN A TIEMPO PARCIAL:

En relación a las materias que la nueva legislación establece que pueden ser acordadas en el ámbito de la negociación colectiva, las propuestas sindicales son las siguientes:

- 1. Delimitación:** Establecer los límites mínimos y máximos de la jornada que se considera trabajo a tiempo parcial, siempre con la referencia legal del 77% como máximo de la jornada a tiempo completo. Como norma, para homogeneizar el uso de esta modalidad de contratación, el mínimo se fijará en el 65% de la jornada anual ordinaria a tiempo completo, salvo que sea un contrato de sustitución.
- 2. Derecho a “igualdad de trato” y “no discriminación”:** Las personas que trabajen a tiempo parcial tendrán los mismos derechos que las que trabajen a tiempo completo. Cuando corresponda en atención a su naturaleza, tales derechos serán reconocidos en las disposiciones legales y reglamentarias y en los convenios colectivos de manera proporcional, en función del tiempo trabajado. Ej.: el salario, puede ser tratado con criterios de proporcionalidad, pero no así el plus de transporte, las vacaciones, permisos, prestaciones, etc.
- 3. Interrupción de la jornada:** Aunque es una materia disponible, los convenios colectivos no deben cambiar la regulación del ET. Por tanto, no debemos sobrepasar el límite de una interrupción y nuestro objetivo debería

ir encaminado a fijar la duración de esa interrupción en el mismo tiempo establecido en convenio colectivo para las pausas del resto de la plantilla.

4. Voluntariedad: Es imprescindible que los convenios colectivos regulen:

- Procedimientos para garantizar, a través de la información necesaria, el derecho a pasar de un trabajo a tiempo completo a uno a tiempo parcial y viceversa.
- Los convenios sectoriales o, en su defecto, los de ámbito inferior deberán establecer criterios y requisitos que permitan ejecutar y ordenar el derecho individual preferente, entre varias personas, para el retorno de un trabajo a tiempo parcial a uno a tiempo completo y viceversa. Hay que tener en cuenta que la ley sólo indica un criterio de preferencia (cubrir vacante dentro del grupo profesional o categoría equivalente).
- Los convenios sectoriales o, en su defecto, los de ámbito inferior deberán establecer criterios y requisitos que permitan ejecutar y ordenar el derecho individual preferente, entre varias personas, para pasar de un trabajo a tiempo parcial a uno a tiempo completo. Hay que tener en cuenta que la ley sólo indica un requisito (estar tres o más años en un trabajo a tiempo parcial); pero los convenios pueden establecer un período distinto.
- Asimismo, los convenios colectivos deben regular procedimientos y criterios para hacer efectivo el derecho a la formación y la conversión voluntaria y motivada de un contrato a tiempo completo a uno a tiempo parcial.

5. Horas complementarias:

- **Conversión de contratos a tiempo parcial en contratos a tiempo completo:** Anualmente, la Comisión Paritaria o una Comisión Mixta específica analizará la evolución de las horas complementarias realizadas y, cuando la suma de jornadas ordinarias y horas complementarias del personal contratado a tiempo parcial haya alcanzado de forma habitual el tope máximo legal del 77% de la jornada a tiempo completo, se generará el derecho a conversión a tiempo completo en función de los criterios que se acuerden en el convenio colectivo.

- **Pacto específico:** Las medidas deben ir encaminadas a reforzar la voluntariedad: firmar el pacto en presencia de representantes de trabajadores (utilizar garantías semejantes a las de la entrega del finiquito). Controlar que en el pacto se incluye el número de horas.
- **Número y distribución de las horas complementarias:** No superar el límite legal del 15% de las horas contratadas como ordinarias. Sobre su distribución, el criterio general es que no se aumente la disponibilidad, por tanto: mantener la distribución dentro del mismo año natural y no ampliar el porcentaje (30%) de las horas no utilizadas en un trimestre y que pueden transferirse al siguiente.
- **Preaviso:** La tendencia debería ser a su ampliación y como mínimo mantenerlo en los siete días regulados por la ley.
- **Información trimestral:** Garantizar que la información sobre las horas complementarias realizadas y su inclusión en el recibo de salarios es facilitada al Comité de Empresa o, en su defecto, a la Comisión Paritaria Sectorial. Esta información debemos utilizarla para notificar a los trabajadores el momento en que pueden ejercer el derecho de consolidación de las horas complementarias realizadas.

6. Contratos fijos-discontinuos:

- Determinar los trabajos de ejecución intermitente o cíclica.
- Fijación de la jornada y calendario para esta modalidad de contratación.
- Establecimiento del régimen y orden de llamamiento que debe efectuarse a nivel sectorial o de empresa.

7. Contrato de relevo:

- Para promover el rejuvenecimiento de plantillas, en el ámbito de la empresa se potenciará la reducción voluntaria de la jornada entre los trabajadores y trabajadoras que reúnan las condiciones generales exigidas para tener derecho a la pensión contributiva de jubilación de la Seguri-

dad Social con excepción de la edad, que habrá de ser inferior, como máximo, cinco años a la exigida. Esta reducción voluntaria de jornada y salario se entenderá como contrato a tiempo parcial y podrá ser de entre un mínimo del 30% y un máximo del 77%.

- La empresa vendrá obligada a concertar simultáneamente un contrato de trabajo, denominado de relevo, con otro trabajador en situación de desempleo. La duración de este contrato será igual a la del tiempo que falte al trabajador sustituido para alcanzar la edad de jubilación. El contrato podrá celebrarse a jornada completa o a tiempo parcial, pero nunca la jornada podrá ser inferior al tiempo de reducción acordada por el trabajador sustituido.

8. Empresas de Trabajo Temporal:

- Las empresas podrán recurrir a esta vía de contratación cuando se produzcan, para cubrir imprevistos, por períodos de corta duración y con un volumen máximo del 5% de la plantilla total de la empresa. Podrán utilizarse también en actividades y trabajos que sean realizados con sistemas de tiempo medido si el contrato de puesta a disposición incluye entre las retribuciones a percibir aquellas que se deriven del sistema de primas, incentivos o complementos existente en la empresa usuaria.
- Los trabajadores cedidos en misión estarán equiparados salarialmente con los de la empresa usuaria, entendiéndose por retribución salarial todos los conceptos fijos y los variables de puesto de trabajo.
- La jornada laboral de los trabajadores cedidos en misión será la misma que tengan los trabajadores de la empresa usuaria, pudiendo usar los medios de transporte e instalaciones colectivas de la empresa usuaria durante el plazo de duración del contrato de puesta a disposición.
- La RLT de la empresa usuaria recibirá la máxima información sobre los trabajadores cedidos en misión (entrega de las copias de los contratos laborales, condiciones salariales, categoría profesional, distribución de la jornada laboral, etc.) para garantizar el cumplimiento, por parte de las ETT's del Convenio General por el que se rigen o de aquellos convenios sectoriales que regulan condiciones más beneficiosas y puedan serles de aplicación.

Anexo 2

SISTEMA DE CLASIFICACIÓN PROFESIONAL DEL SECTOR DEL METAL

La FM/CC.OO. considera inacabada la negociación para el establecimiento efectivo del Sistema de Clasificación Profesional, acordado en su día con Confemetal, toda vez que pretendemos regular en el ámbito nacional los criterios básicos para la configuración de una tabla salarial equivalente, así como los criterios y procedimientos para la movilidad funcional y promociones.

No obstante y dadas las enormes dificultades de avanzar sobre esta materia en el ámbito estatal, conviene que en los ámbitos inferiores, cuando se negocie la implantación del Sistema de Clasificación, se tenga muy en cuenta avanzar, fase a fase, siguiendo los criterios siguientes:

— **Adecuación de la clasificación profesional al nuevo sistema en los convenios sectoriales provinciales y en los de empresa:**

- Eliminación de categorías en desuso.
- Reubicación de categorías.
- Introducción de funciones no contempladas.
- Si fuese necesario para mejor ajustarse a las características de la empresa o de las empresas del sector, creación de algún nivel de Grupo Profesional más (por ejemplo: el “0” para personal directivo), o de otras Divisiones Funcionales (por ejemplo: Administración, Comercial, Servicios Auxiliares, I+D).
- Si fuese necesario para mejor ajustarse a las características de la empresa y sólo en convenios colectivos de dicho ámbito, reducción de los niveles de Grupo Profesional y/o de alguna de las Divisiones Funcionales establecidas en el Acuerdo de Clasificación del Sector del Metal.

— **Modo de operar para establecer la nueva Clasificación Profesional:**

- Debido a las implicaciones colectivas que tiene la nueva estructura de Clasificación Profesional, y por la necesidad de que exista el máximo acuerdo posible en la aplicación de esta nueva clasificación que

viene a modificar substancialmente la establecida hasta el momento, se establece el siguiente modo de operar:

- a.** Se procederá a negociar entre la empresa y la RLT
- b.** En el supuesto de haber acuerdo, las partes pondrán en conocimiento de la Comisión Mixta Sectorial el contenido de dicho acuerdo.
- c.** En el supuesto de no alcanzarse acuerdo entre la empresa y la RLT, y el conflicto fuese de carácter colectivo, se someterá el conflicto a la mediación de la Comisión Mixta Sectorial. En el caso de que la Comisión Mixta Sectorial no alcance un acuerdo por unanimidad en su seno o su dictamen no sea asumido por las partes en conflicto, emitirá un informe dando por efectuada y concluida la fase de mediación, tras la cual el conflicto podrá someterse al arbitraje, si así lo acuerdan las partes, a través del SIMA.
- d.** Donde no exista RLT, los trabajadores y trabajadoras podrán acudir directamente a la Comisión Mixta Sectorial, y ésta acordará con la empresa el procedimiento a seguir.

Para resolver la mediación o consulta propuesta, la Comisión Mixta Sectorial podrá examinar en la empresa las características de la actividad objeto del desacuerdo, así como hacer en el seno de la misma las gestiones que consideren oportunas para la emisión del dictamen solicitado.

Tras conocerse la interpretación y/o dictamen de la Comisión Mixta Sectorial, o en su caso, el dictamen arbitral, la dirección de la empresa aplicará la nueva clasificación profesional, quedando no obstante abierta la vía jurisdiccional pertinente para cualquier reclamación individual.

En cualquier caso, la negociación no presupone la necesidad de mutuo acuerdo a nivel de empresa, entre la RLT y la dirección para el establecimiento de la nueva clasificación profesional, pues no se debe olvidar que en los conflictos sobre clasificación profesional será el trabajador o trabajadora quien tendrá que aceptar o no su nueva clasificación profesional.

Con el fin de impedir cualquier tipo de discriminación al producirse el cambio de un sistema a otro, a todos aquellos trabajadores o trabajadoras que vinieran coyunturalmente desempeñando puestos de inferior o superior valoración por necesidades de la organización del trabajo, se les incluirá en el mismo grupo profesional en el que se incluya al resto

de trabajadores que desempeñan la función o funciones que aquellos realizaban antes del cambio coyuntural producido.

— Procedimiento de adecuación de la Clasificación Profesional y modelo obligatorio de consultas:

- Se examinará anualmente y de forma conjunta entre la empresa y la RLT, la adecuación de la vigente clasificación profesional en la empresa a las modificaciones producidas como consecuencia de la evolución tecnológica o de organización del trabajo, así como para evaluar las reclamaciones individuales o colectivas que pudieran presentarse por desacuerdo con la valoración de las aptitudes o de los requerimientos necesarios para el desempeño de las funciones que vinieran realizando.
- En el supuesto de desacuerdo entre la empresa y la RLT, se procederá de igual forma que la indicada para el momento de la implantación del nuevo Sistema de Clasificación Profesional.
- Las consultas o reclamaciones en relación con la clasificación profesional deberán ajustarse a un modelo oficial establecido en todo el ámbito sectorial, al que podrán incorporarse anexos específicos a características particulares de la empresa.

— Movilidad funcional en el interior de los grupos profesionales. (Ver anexo).

— **Adecuación de la tabla salarial a los niveles de los Grupos Profesionales:**

- **Salarios Mínimos Garantizados (SMG) para los niveles de Grupos Profesionales:**

Se establecerá en cada convenio colectivo un Salario Mínimo Garantizado para cada nivel de GP que integrará al sueldo base, plus convenio y cualquier otro plus o concepto retributivo percibido con carácter general en las categorías profesionales vigentes hasta el momento, SMG que percibirán los trabajadores y trabajadoras de cada empresa en actividad normal o habitual en trabajos no medidos.

Para efectuar la equiparación de salarios diferentes al establecido como SMG para cada nivel de GP, se acordará un período de aplica-

ción que será variable en función del abanico salarial existente dentro del GP, pero que no podrá exceder de dos años desde que se haga efectiva en la empresa la clasificación por GP.

En el supuesto de que una empresa, por las características de su estructura profesional o por causas objetivas de carácter económico o productivo, considerara que implantar el sistema de clasificación profesional y de retribución del SMG por GP le ocasionaría graves dificultades económicas que pudieran poner en cuestión la competitividad y el empleo, podrá solicitar a la Comisión Mixta Sectorial ser excluida de la aplicación del Sistema de Clasificación y, por consiguiente, del Sistema de Retribución correspondiente. En este supuesto, la empresa vendrá obligada a negociar con la RLT un acuerdo alternativo, previa justificación de las causas alegadas, que establecerá los criterios de actuación y el plazo de duración de esta medida de excepcionalidad. El acuerdo deberá ser notificado a la Comisión Mixta sectorial que deberá ratificarlo para que sea efectivo.

En caso de desacuerdo, se procederá con el mismo procedimiento que el establecido para la implantación del Sistema de Clasificación Profesional.

En caso de no existencia de RLT, la empresa deberá dirigirse a la Comisión Mixta Sectorial quien, a la vista de la justificación de la situación, establecerá con la empresa el procedimiento a seguir y el plazo de duración de la medida.

— **Estructura salarial:**

La retribución salarial del personal comprendido en el ámbito del convenio estará constituida por el salario base y los complementos del mismo. El salario base es el SMG de cada nivel de GP.

Para aquellos trabajadores que vinieran percibiendo una retribución superior al SMG, se establecerá un Complemento Personal por la diferencia entre el SMG y el realmente percibido. Dicho complemento tendrá el carácter de no absorbible ni compensable, y será revalorizable.

- **Salario Mínimo Sectorial (SMS):** Se establecerá un salario mínimo sectorial, que será la retribución mínima garantizada en actividad normal o habitual en trabajos no medidos del GP7 del Sistema de Clasificación Profesional y que será la base de medida para el establecimiento de los salarios de los contratos de formación.

Anexo 3

TEMPORALIDAD

TERCER TRIMESTRE 1998

	Asalariados*	Temporales*	Índice de temporalidad
Metalurgia	95,3	20,9	21,9%
Productos Metálicos	218,3	81,2	37,2%
Maquinaria y Equipo Mecánico	159,7	40,7	25,5%
Maquinaria y Material Eléctrico	82,3	22,3	27,1%
Material Electrónico, Máquinas			
Oficina e Instrumentos de Precisión	69,5	21,5	30,9%
Vehículos Automóviles	179,8	42,3	23,5%
Otro Material de Transporte	67,8	14,7	21,7%
Total Industria Transformación Metales	872,7	243,6	27,9%
Producción y Distribución Energía			
Eléctrica, Gas, Vapor y Agua Caliente	57,6	7,1	12,3%
Minería	50,2	9,4	18,7%

(*) Miles de trabajadores

Informe sobre política industrial

1. La evolución de la actividad y el empleo industrial en 1998.
2. La evolución de la actividad y el empleo de los sectores de transformación de los metales, la minería y la electricidad en 1998.
3. El sector de bienes de equipo.
4. La política industrial en 1998 y en los Presupuestos Generales del Estado (PGE) para 1999.
5. El marco general de la política industrial.
6. El modelo productivo y la acción sindical.
7. Las políticas sectoriales.
8. Un nuevo modelo de competencia.
9. La situación de los sectores y algunas propuestas.
10. El diálogo Social.

1. LA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD Y EL EMPLEO INDUSTRIAL EN 1998

La industria española ha seguido creciendo durante 1998 a un fuerte ritmo, un 5,5% en los 10 primeros meses. Esta tasa de crecimiento del índice de producción industrial es similar a la experimentada durante 1997, un 5,7%, y muy superior al crecimiento de la economía en su conjunto en el presente año, un 3,2%.

Este fuerte incremento de la actividad industrial está teniendo efectos positivos en la creación de empleo en la industria. El número de asalariados en los nueve primeros meses de 1998 se ha incrementado en 135.000 en comparación con el mismo período del año anterior. No obstante, hay que recordar que las tasas de desempleo de nuestro país, un 18,6%, casi doblan a la media de la Unión Europea (UE) y que la tasa de actividad, en torno al 50%, es muy inferior a la media de la UE, un 65%.

También hay que tener en cuenta que nuestro país parte de unos niveles de industrialización muy inferiores a los europeos. Mientras la renta per cápita española es del 76% de la media comunitaria, el valor añadido bruto industrial por habitante es tan sólo un 65% de la media de la UE. A la industria española le queda mucho camino por recorrer para acercarse a los niveles europeos.

2. LA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD Y EL EMPLEO DE LOS SECTORES DE TRANSFORMACIÓN DE LOS METALES, MINERÍA Y ELECTRICIDAD EN 1998

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN LOS SECTORES DE TRANSFORMACIÓN DE LOS METALES 1997-1998¹

CNAE	ÍNDICE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL (Base 100=1990)	1997: Media 3 1ºs trimestres	1998: Media 3 1ºs trimestres	Incremento %
27	METALURGIA	109,7	116,7	6,4%
28	FABRICACIÓN de PRODUCTOS METÁLICOS	98,4	107,2	8,9%
29	CONSTRUCCIÓN de MAQUINARIA MECÁNICA	111,2	117,9	6,0%
31	MAQUINARIA Y MATERIAL ELÉCTRICO	134,3	148,9	10,9%
30,32, 33	MATERIAL ELECTRÓNICO, MÁQUINAS de OFICINA e INSTRUMENTOS de PRECISIÓN	104,2	111,4	6,8%
34	CONSTRUCCIÓN de AUTOMÓVILES	127,6	145,2	13,8%
35	OTRO MATERIAL de TRANSPORTE	112,4	121,3	7,9%
	TOTAL TRANSFORMACIÓN METALES	113,8	124,7	9,6%

¹ Comparación de los tres primeros trimestres 1997 con los tres primeros trimestres 1998.

Fuente: Índice de Producción Industrial del INE

En los nueve primeros meses de 1998, el incremento de la producción en los sectores de transformación de los metales ha sido mayor que en el mismo período de 1997 y, sobre todo, mucho más homogéneo.

En 1997, el incremento de la producción industrial en el conjunto de estos sectores fue de un 7,4% y en 1998 ha sido de un 9,6%.

El sector de construcción de automóviles, un 13,8%, y de maquinaria eléctrica, un 10,9%, siguen siendo en 1998 los sectores en los que se ha registrado un mayor incremento de la producción.

Pero la diferencia de 1998 respecto de 1997 es que el resto de los sectores ha visto incrementada su producción entre un 6% y un 9%, mientras que en 1997, excepto el sector de otro material de transporte, ninguno creció por encima del 3%.

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN LOS SECTORES DE TRANSFORMACIÓN DE LOS METALES, MINERÍA Y ELECTRICIDAD 1997-1998 (1)

CNAE	ENCUESTA POBLACIÓN ACTIVA Nº Trabajadores asalariados	1997: Media 3 trimestres	1998: Media 3 trimestres	Incremento %
27	METALURGIA	84.000	87.500	4,2%
28	FABRICACIÓN de PRODUCTOS METÁLICOS	174.200	211.500	21,4%
29	CONSTRUCCIÓN de MAQUINARIA MECÁNICA	147.900	154.400	4,4%
31	MAQUINARIA Y MATERIAL ELÉCTRICO	60.900	78.600	29,1%
30, 32, 33	MATERIAL ELECTRÓNICO, MÁQUINAS de OFICINA e INSTRUMENTOS de PRECISIÓN	69.000	70.600	2,3%
34	CONSTRUCCIÓN de AUTOMÓVILES	175.900	176.300	0,2%
35	OTRO MATERIAL de TRANSPORTE	62.300	67.800	8,8%
	TOTAL TRANSFORMACIÓN METALES	774.100	846.700	9,4%
10, 12, 13, 14	MINERÍA	59.000	52.700	-10,7%
40, 41	ENERGÍA	80.000	83.000	4%

¹ Comparación de los tres primeros trimestres 1997 con los tres primeros trimestres 1998.

Fuente: Encuesta de Población Activa (EPA) del Instituto Nacional de Estadística.

El empleo, en el conjunto de los sectores de transformación de los metales, ha tenido un crecimiento en los nueve primeros meses de 1998, un 9,4%, superior al experimentado en el mismo período de 1997, un 7,6%.

Aunque en términos agregados el crecimiento del empleo en 1998 ha sido similar al crecimiento de la producción, su distribución en los diferentes sectores ha sido muy desigual.

Más de la mitad del empleo generado desde el 30 de septiembre de 1997 al 30 de septiembre de 1998, 72.600 puestos de trabajo, lo ha sido en el sector de fabricación de productos metálicos, 37.500, que ha visto incrementado su número de asalariados en un 21,4%.

Un porcentaje superior de incremento del empleo, un 29,1%, se ha experimentado en el sector de maquinaria y material eléctrico.

El resto de los sectores, con excepción de otro material de transporte que ha tenido un crecimiento del empleo del 8,8%, ha visto cómo el empleo generado era inferior al crecimiento de la producción esperada.

Particularmente negativa ha sido la evolución del empleo en el sector de construcción de automóviles, apenas un 0,2%, ya que ha sido el sector donde más se ha incrementado la producción durante los primeros nueve meses de 1998.

En cuanto a la actividad minera, el desarrollo de las prejubilaciones previstas en el Plan 1998-2005 de la Minería del Carbón, entre los sindicatos y el Gobierno, es la causa que explica la reducción de un 10% del número de trabajadores del sector, 6.300 en los tres primeros trimestres del año.

De la capacidad de la administración para gestionar correctamente el Plan de Desarrollo Alternativo de las Comarcas Mineras, dependerá que estas zonas, en las cuales la actividad primordial ha venido siendo durante muchos años la minería, puedan mantener los niveles de empleo que tienen en la actualidad, mediante una adecuada reindustrialización. Los datos que facilita la Encuesta de Población Activa (EPA) incluyen en la definición de energía: producción y distribución de energía eléctrica, gas vapor y agua caliente, así como captación, depuración y distribución de agua. Por tanto, esos niveles de desagregación no permiten un análisis específico de la evolución del empleo en las compañías eléctricas.

3. EL SECTOR DE BIENES DE EQUIPO

Según los datos de Sercobe, asociación empresarial de bienes de equipo, 1998 ha sido un año estrella para el sector¹. Se han superado los cuatro billones de pesetas de facturación, un 16,4% más que en 1997.

1 El sector de bienes de equipo comprende, según Sercobe, la fabricación de productos metálicos (CNAE 28), maquinaria y equipo mecánico (CNAE 29), Maquinaria y material eléctrico (CNAE 30), Material electrónico, Radio y TV (CNAE 32), instrumentos medico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería (CNAE 33) y otro material de transporte (CNAE 35), excepto la construcción naval:

Para 1999, se prevé una reducción del ritmo de crecimiento a un 8%, debido fundamentalmente a la reducción de la inversión nacional (las previsiones de incremento de la formación bruta de capital para 1999 la sitúan entre el 8% y 10%, frente al 12% de año pasado) y, en menor medida, a los efectos de la crisis de los países asiáticos.

La reducción de la demanda de inversión para 1999 ya se ha reflejado en un menor crecimiento de los pedidos recibidos y contratos firmados en 1998, un 15,3%, frente a un 19% en 1997.

El peso de los bienes de equipo importados del lejano oriente sobre el mercado nacional es inferior a un 7% y el volumen de exportaciones españolas hacia esos países es tan solo de un 3%, por tanto, la repercusión de la devaluación de las monedas de estos países en esta industria nacional se transmitirá, fundamentalmente, en una mayor competencia de sus productos en mercados a los que también van dirigidas las exportaciones españolas.

Las exportaciones a los países comunitarios, a donde se destina casi un 40% de la producción nacional, se incrementaron en un 7%. La evolución de la actividad económica en la UE marcará en gran medida la evolución de este sector en 1999. La previsión de crecimiento económico para el próximo año es inferior al experimentado en 1998, aunque se situará por encima del 2%.

Por tanto, es indudable que habrá una ralentización del crecimiento de este sector en 1999, aunque no parece que a corto plazo tenga efectos graves, según reconoce la propia asociación empresarial.

Sin embargo, no es previsible que el buen comportamiento de este sector en términos de empleo en 1998 se repita en 1999. En torno al 90% del empleo generado en los sectores de transformación de los metales en 1999 se ha producido en los de fabricación de bienes de equipo, unos 65.000 empleos.

El que los dos sectores de bienes de equipo que más empleo han generado en 1998, fabricación de productos metálicos y construcción de maquinaria y equipo eléctrico, hayan, en los últimos seis meses, variado sustancialmente el tipo de empleo generado, de fijo a temporal, está indicando que los empresarios tienen un mayor nivel de incertidumbre sobre el futuro.

En torno a la mitad del empleo creado en el último semestre ha sido eventual, frente a porcentajes del 30% y el 23% en 1997 y primeros meses de 1998.

Dado que las previsiones en cuanto a la producción de bienes de equipo no son negativas, es posible que estemos asistiendo a una profecía autocumplida: cuanto más se hable de crisis, más posibilidades hay de que ésta se produzca.

4. LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN 1998 Y EN LOS PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO (PGE) PARA 1999

La actuación más destacada del Ministerio de Industria en 1998 ha sido la liberalización del sector eléctrico. El elemento más conflictivo ha sido la valoración económica que el Gobierno ha hecho sobre los Costes de Transición a la Competencia, casi dos billones de pesetas, para las empresas eléctricas en los próximos 10 años. Los Costes de Transición a la Competencia están basados en el riesgo que la liberalización supone para las empresas eléctricas, en la medida en que los últimos años las empresas han afrontado inversiones que tal vez no puedan amortizarse en el futuro, al ser un escenario más competitivo que en el que fueron efectuadas.

La propia Comisión del Sistema Eléctrico Nacional (CSEN) ha valorado que esos costes están inflados en un 25%, medio billón de pesetas, y que la posibilidad que el Gobierno ha concedido a dichas empresas de emitir ahora deuda por valor de un 1,3 billones de pesetas por ese concepto, en la práctica cobrar el dinero anticipadamente, resta capacidad de influencia para que la liberalización tenga efectos en los consumidores a través de la reducción de la tarifa eléctrica.

También hay que tener en cuenta que parte de los Costes de Transición a la Competencia, 295.000 millones, se refieren a las ayudas al carbón nacional, lo que socialmente está justificado por la dependencia económica exclusiva que muchas de las comarcas mineras tienen de la extracción de carbón, dado su actual situación de aislamiento y carencia de infraestructuras.

Los PGE de 99 prevén una reducción en términos nominales, sin descontar el incremento de los precios, de un 4,7% del presupuesto destinado a la industria y la energía.

El descabezamiento político que ha sufrido este Ministerio en la práctica durante 1998, junto con el hecho de que más de la mitad del presupuesto para el próximo año, 108.000 millones de pesetas, se dedique al programa de explotaciones mineras, pone en evidencia la negativa del Gobierno a desarrollar una política industrial activa que permita a la industria española afrontar los retos que implica la globalización de muchos mercados y actividades productivas.

El fuerte incremento previsto de la política de investigación y desarrollo tecnológico (I+D), un 44,1% superior a 1998, que debe juzgarse de forma positiva, esconde que un elevado porcentaje de ese aumento supone que se están imputando a 1999 gastos que se realizarán en otros años.

La mitad del presupuesto de I+D, 233 millones de pesetas, son créditos que el Estado va a conceder a empresas, fundamentalmente del sector de la defensa,

para que acometan las inversiones necesarias para afrontar el previsto incremento de la demanda del sector en los próximos 15 años, el avión de combate europeo (EFA-2000), el carro de combate Leopard, y la fragata F-100.

Estos créditos se devolverán al Estado a medida que se vayan cumpliendo las previsiones de pedidos de los ministerios de Defensa, tanto de nuestro país como de los otros países europeos que participan en ellos.

Es de temer que esta modernización tecnológica esté vinculada con los previstos procesos de privatización de algunas empresas públicas de estos sectores (CASA y Santa Bárbara Blindados).

5. EL MARCO GENERAL DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

La política industrial del Gobierno ha venido enmarcada en la creciente integración europea y la globalización económica, que imponen nuevas y cambiantes condiciones para competir con éxito en el exterior; por el cumplimiento de su Plan de Modernización del sector empresarial público, que conlleva la liberalización de los sectores, la privatización y la desregulación; y por la creación de un escenario macroeconómico estable de crecimiento económico (tipos de interés reducidos, estabilidad del tipo de cambio, actuación sobre los factores de costes impulsando mayor flexibilidad y simplificando las relaciones de las empresas con las administraciones).

La mundialización no es un fenómeno nuevo. Ésta ha conocido un desarrollo en tres saltos sucesivos: la internacionalización del comercio, creciendo éste más rápido que la producción desde los años 50; la internacionalización de los flujos de capitales, éstos aumentan más rápido que el comercio y los capitales. La mundialización se ha convertido en un elemento fundamental del desarrollo para el conjunto de las economías industrializadas y emergentes, así como para las empresas manufactureras y de servicio.

La principal dimensión de la globalización atañe a los mercados financieros y de divisas. La segunda dimensión de la globalización es el avance tecnológico, núcleo de la capacidad productiva de las economías. El movimiento de los capitales, la tecnología y la inversión productiva es lo que caracteriza la globalización y el contexto de la política industrial.

La evolución tecnológica favorece a la globalización. El desarrollo de la sociedad de la información juega un papel motor para la puesta en marcha de redes numéricas globales, que unen a una multitud de sectores. Ello contribuye a crear una nueva economía global, basada en las redes y en lo inmaterial.

El desarrollo de las multinacionales consolida la mundialización de los intercambios. Para mejorar su competitividad, las empresas han integrado su dimensión internacional en su organización y en su estrategia, externalizando ciertas actividades, relocalizando su producción y promoviendo la difusión de un producto en múltiples mercados, utilizando la economía de escala. Hoy aparecen nuevas formas de colaboración entre empresas internacionales, acuerdos sobre licencias, investigación o prestaciones de servicios destinados a asegurar una mejor transferencia de tecnologías.

En este proceso, las empresas multinacionales y los bancos juegan un papel vital, en un proceso caracterizado por la libre circulación del capital y con el único objetivo de maximizar beneficios. Estas empresas transnacionales, aprovechándose de la desregulación de la economía, aspiran a tener presencia planetaria. Tratan de convertirse en los principales actores de cada gran país y copar en estos segmentos significativos de los mercados. Las bajadas de los tipos de interés, el movimiento de las masas de capitales, la capacidad financiera de los principales fondos de pensiones y una mejor rentabilidad de las empresas en Europa y EE.UU. dopan las bolsas occidentales y provocan las fusiones en sectores hasta hace poco considerados estratégicos para la mayor parte de los gobiernos, como la siderurgia, el automóvil y las telecomunicaciones.

Las fusiones les ofrecen numerosas ventajas. Permiten reducir los efectos de la competencia y los neutralizan, puesto que la mayor parte de las operaciones aproximan a empresas concurrentes deseosas de dominar, casi en régimen de monopolio, sus sectores. Aportan la posibilidad de recuperar el atraso en materia de investigación y desarrollo, absorbiendo empresas que están en posesión de avances tecnológicos reales. Permiten reducir costes a través de la reducción del empleo. Con frecuencia, el montante de los recursos financieros supera a las partidas presupuestarias de los estados, incluso desarrollados. Las empresas se transforman en gigantes, como consecuencia de las privatizaciones, los estados disminuyen su fuerza y se intenta debilitar la política y sus instrumentos.

6. EL MODELO PRODUCTIVO Y LA ACCIÓN SINDICAL

Los cambios tecnológicos producidos por la revolución en la información/comunicación implican transformaciones de gran calado en la organización social del proceso productivo. El modelo *fordista* atraviesa un proceso de transformación. La descentralización productiva (subcontratación y externalización de fases cre-

cientes del proceso productivo), la reducción y segmentación de la fuerza de trabajo, las estructuras productivas flexibles capaces de adaptarse cada vez a entornos inciertos, las nuevas formas de organización del trabajo, nuevas exigencias profesionales y de formación, la empresarialización de las relaciones laborales o la tendencia a la individualización y rentabilización inmediata de las relaciones laborales son retos a los que nos enfrentamos en nuestra acción sindical y exigen profundos cambios en la cultura de nuestra organización. El cambio es sustancial y nuestra capacidad de respuesta es clave para el futuro sindical. La flexibilidad del mundo del trabajo que ha introducido el modelo global, para que no sea impuesta por la lógica del mercado, sino que en ella quepan las necesidades de los trabajadores, ha de ser una flexibilidad negociada, que no sólo genere beneficios para el capital, sino también mejoras en el trabajo de todos. El peligro de no negociar la flexibilidad (peligro que se plantea desde los que consideran cualquier negociación sobre ésta como un ataque encubierto a los trabajadores, hasta los partidarios del llamado pensamiento único, los que afirman que ya no hay ningún tipo de alternativas y sólo manda el mercado) es que su aplicación sin negociación conlleve costes mayores y una frustración, que convierta en una figura decorativa el papel del sindicato. La apuesta por la negociación colectiva es la apuesta por la regulación. Es la mejor herramienta del sindicato para frenar el mercado y para reconstruir el equilibrio entre capital y trabajo. La negociación colectiva en el marco industrial actual debe responder a situaciones diversas, desde procesos de externalización y segregación, hasta la negociación en grupos de empresa. Ante estas situaciones, nuestra apuesta ha de ser la existencia de convenio en cada marco y acuerdo marco en el grupo, para avanzar en la articulación de la negociación, a sabiendas de que, en algunos de estos casos, los convenios pueden conllevar regulaciones diversas en algunas materias, a partir de bases mínimas. Pero es mejor la existencia de convenio que dejar sin marco regulador a importantes colectivos de trabajadores. Nuestra acción sindical en el marco de la política industrial, y ante este modelo productivo, debe orientarse a gobernar los cambios desde la negociación, la vigencia y el seguimiento de los planes industriales, a la vez que desde el avance hacia la codecisión en la organización del trabajo.

Abordar estos cambios exige un sindicato con capacidad de propuesta, con gran afiliación e implantación en el centro de trabajo, para alcanzar la mayoría en la representación sindical e impulsar la unidad de acción con un método de trabajo basado en la participación sindical en el sindicato y en la de los trabajadores. La participación sindical exige amplios debates y síntesis en la acción sindical.

Una vez concluido el debate, el sindicato presenta ante los trabajadores y los empresarios, con una sola voz, la resultante mayoría del debate en las estructuras de la acción sindical. Sólo desde estas premisas, podemos afrontar el cambio con posibilidades de éxito y sin desgaste, frente a las estrategias empresariales.

Abordar el nuevo modelo productivo *postfordista* requiere que las secciones sindicales sean la dirección de los trabajadores en los centros de trabajo y que éstas estén coordinadas de manera interactiva con la dirección sectorial de la Federación. Esta organización no puede surgir en el momento del conflicto, sino que requiere una coordinación permanente y un trasvase de las elaboraciones y del discurso federal al conjunto de los afiliados de cada sección. Las secciones sindicales deben incorporar a su trabajo la defensa y tutela de todos los trabajadores que desarrollan su trabajo bajo el paraguas de la empresa matriz, aunque ello suponga dirimir conflictos de intereses entre los trabajadores a los que se representa directamente y los que tienen condiciones de trabajo menores. La nueva situación exige una acción sindical transversal, orientada desde la Federación a nivel sectorial.

En las empresas multinacionales, debemos reforzar la cooperación con las organizaciones sindicales europeas de la FEM, aprovechando el marco de los Comités de Empresa Europeos, para desarrollar una acción sindical que nos permita coordinar las políticas sectoriales de empleo, de reducción del tiempo de trabajo, formación, nueva organización del trabajo..., en orden a avanzar hacia una armonización de las condiciones salariales y laborales en los sectores industriales europeos y a profundizar el diálogo sectorial en los distintos sectores.

7. LAS POLÍTICAS SECTORIALES

Considerando que la industria es la base del crecimiento y del bienestar y que ésta tiene una importancia vital para el desarrollo de otras ramas y de la necesidad de que nuestro país disponga de un tejido industrial denso, distribuido de manera armónica y en complementariedad con la pequeña y mediana empresa y en colaboración con las grandes empresas, la FM/CC.OO. no podemos aceptar que el fortalecimiento de la competitividad industrial europea y la mejora de la productividad deban estar basadas solamente en la flexibilidad del mercado de trabajo y en la reducción global de la masa salarial.

La política industrial debe tener como objetivo contribuir a la cohesión económica y social, creando el entorno macroeconómico más favorable a ese objeti-

vo, apoyando la coordinación de las políticas fiscales, en particular, en sus aspectos relativos a las diferentes formas de imposición de las empresas, con el fin de evitar la competencia fiscal salvaje nacional y/o regional, que puede dar lugar no sólo a la deslocalización de empresas, sino también a un empobrecimiento fiscal de las regiones que ponen en peligro a corto y medio plazo la cohesión económica y social.

Cuando se han alcanzado unas condiciones favorables en el marco macroeconómico, como es el caso en nuestro país, la política económica debe especializarse y descender a los sectores y empresas. Es el momento de las políticas sectoriales activas y, entre éstas, sobresale la política industrial, debido a la exposición del sector a la competencia internacional y al importante papel que juega el sector energético como proveedor imprescindible e insustituible en todos los procesos de producción. Las medidas de apoyo a la industria deben tener un carácter activo selectivo, que sirvan para el desarrollo de tejido productivo, que aumenten la intensidad de la creación de empleo del crecimiento económico y, en este sentido, se abandone la política que hoy se practica de subvención o deducción fiscal indiscriminada a las empresas, ya que su uso ha resultado despilfarrador e ineficiente.

8. UN NUEVO MODELO DE COMPETENCIA

Apoyar a las empresas y planificar el desarrollo de las infraestructuras a través de la inversión pública exigen definir un nuevo modelo de competencia, que facilite el tránsito del tejido productivo hacia una patrón de especialización productiva moderno.

Las empresas de nuestro país no pueden seguir basando su ventaja competitiva de manera casi exclusiva en la reducción de costes laborales, que, sin embargo, sólo representan el 85% de la media en la Unión Europea. De ahí que la reivindicación de los empresarios en lo que a la competencia se refiere siga siendo la reducción de las cotizaciones sociales o la fiscalidad sobre las empresas.

La mejora de la competencia ha de basarse en la mejora de la calidad del producto y su diferenciación en el mercado, a través de la incorporación de nuevas tecnologías y un proceso de comercialización personalizado. Este modelo de competencia permite añadir valor a la producción, sin que para aumentar los márgenes empresariales haya que reducir los costes laborales, lo que a su vez aumenta el consumo y una inversión más estable y duradera.

En un proceso de convergencia económica como el que vivimos, la convergencia del nivel de renta per cápita española con la media europea impulsa la tendencia hacia la pérdida de peso del precio como elemento discriminador del consumo en el mercado español.

El carácter marginal de las inversiones tecnológicas y en capital humano que se realiza en nuestro país tiene que ver con esa política empresarial, que sólo intenta competir en precio y no en calidad.

Este modelo de competencia sobre costes (frente al modelo de generar más valor añadido) provoca que sean las empresas con productos con contenido tecnológico bajo las que tengan un peso mayor en la estructura productiva española, cuando se compara con la industria europea, y que el tránsito hacia un modelo de especialización productiva moderno requiera el aumento de empresas con contenido tecnológico y demanda altos.

La apuesta por una política industrial que adopte un modelo de competencia basado en la generación de valor añadido, en calidad y en tecnología es la apuesta de la FM/CC.OO a nivel de Estado, Comunidad Autónoma y empresa, porque esta apuesta es la que facilita generación y estabilidad en el empleo. La apuesta empresarial de la reducción de costes conduce a aumentar el paro y pone en peligro el actual Estado del Bienestar alcanzado.

9. LA SITUACIÓN DE LOS SECTORES Y ALGUNAS PROPUESTAS

En España, las empresas españolas en el último período, como consecuencia del cambio de marco económico, han mejorado su rentabilidad y se observa en ellas una tendencia a la autofinanciación, en las grandes, y una penalización del uso de los instrumentos financieros, en las pequeñas. También podemos observar el inicio del papel de la Bolsa en el sector industrial, lo que puede significar una revisión y un cambio de actitud por parte de la banca respecto de su implicación en el sector industrial, aunque en nuestro país la banca no se haya caracterizado por su vocación industrial y sí por la especulación. En este sentido, no somos nada optimistas, en cuanto a un cambio de posición de la banca, más si tenemos en cuenta la situación estable de la economía y la bajada de los tipos de interés

En cuanto a la inversión extranjera, ésta sigue ocupando una importante posición. La importancia de la inversión extranjera ofrece un abanico de posibilidades de crecimiento e internacionalización de las empresas autóctonas medianas y

pequeñas en la estela de los grandes grupos internacionales, siempre que además se pueda evitar el efecto sede o frenar el efecto de colonización de la industria por parte del capital multinacional, es decir, asegurar centros de I+D, redes de comercialización, ingenierías...

En este marco, el sector industrial presenta en nuestro país el siguiente panorama:

- Proceso de privatización del sector público industrial.
- Movimientos hacia la concentración industrial.
- Vinculación de amplios sectores de pymes a grupos multinacionales.
- Internacionalización del sector servicios (energía, comunicaciones).

La política de **privatizaciones** del Gobierno del PP, además de acometerse sin una estrategia de desarrollo industrial y empresarial y con una orientación donde priman los objetivos presupuestarios y políticos, ha sufrido cierta paralización como consecuencia de la situación del mercado bursátil y de las dificultades encontradas en algunos procesos a la hora de buscar empresas que sustenten proyectos industriales que generen confianza.

La estrategia puesta en marcha por la FM/CC.OO. es enfrentarse al proceso de privatizaciones en cada empresa, asegurando un Plan Industrial, evitando el efecto sede, garantizando el mantenimiento del empleo y la participación de los sindicatos en el proceso de información. Se ha demostrado en general una estrategia conveniente en los procesos de privatización, donde contábamos con presencia sindical notable, Aceralia y Alcoa. No lo ha sido así en Almagrera, donde se privatizó al margen de los sindicatos. Se ha evitado el proceso de privatización de BW, al no aceptar los sindicatos el Plan industrial de Kvaerner. Aprobadas en el Parlamento las privatizaciones con escasa oposición, oposición basada en la moción y el verbo, la única estrategia que permitía la defensa de los activos industriales y el mantenimiento de las condiciones de los trabajadores era una estrategia empresa a empresa, porque era donde se encontraba la unidad y la fuerza de los trabajadores. Una respuesta global estaba condenada al fracaso.

Aún pensando que la presencia pública en la industria es mejor, cometeríamos un error, si en el marco internacional actual en que se desenvuelve la industria, pusiéramos en primer lugar el rechazo a la privatización frente a la integración en un gran grupo internacional, exceptuando el sector naval y la minería pública, que fuera de la tutela del Estado tienen escasas garantías de mantenerse.

Para el sector de la **defensa y la industria aerospacial**, los años 90 están siendo una década turbulenta y altamente evolutiva, caracterizada por: reducción de los presupuestos nacionales, cambios en el accionariado con tendencias crecientes hacia la privatización, ciclos de mercado cada vez más bruscos y menos previsibles, auge de las tecnologías de las comunicaciones, reducción del empleo debido a la sobrecapacidad existente, fusiones y concentraciones en las empresas europeas como respuesta a la producida en EE.UU.

El cambio se acelera en un escenario bipolar EE.UU./Europa. La competencia se establece a nivel global. La estructura mundial de la industria aerospacial, antes de la fusión McDonell-Douglas y Boeing, ya era muy desigual entre las empresas norteamericanas y las europeas. El volumen de facturación de las grandes empresas europeas (Daimler-Benz, Aerospace Groupe, British Aerospace y Aeroespatale) era, aproximadamente, la mitad de los gigantes estadounidenses (Lockheed Martin, Boeing y United Technologies). Tras la fusión, la compañía resultante tiene un volumen de ventas que triplica a las mayores compañías europeas. El principal objetivo de la fusión de McDonell-Douglas en Boeing no fue aumentar el volumen de facturación, sino beneficiarse de las subvenciones públicas en I+D que recibe McDonell-Douglas por parte del departamento de defensa de EE.UU. En este sector, el esfuerzo I+D es un elemento fundamental para garantizar el futuro de las empresas, pero los riesgos de las inversiones son muy altos y no asegurables, de ahí la importancia de contar con fondos públicos.

Por eso, desde un punto de vista industrial, la integración de las industrias europeas es una opción de supervivencia para las empresas, si no quieren ser subcontratistas de las empresas norteamericanas.

Los movimientos de las principales compañías europeas (DASA, British, Aeroespatale y CASA) con avances y retrocesos en el sentido de constituir una Compañía Europea Aeroespacial y de Defensa, ampliando el campo de Airbus al conjunto de actividades militares, tiene que valorarse de forma positiva, ya que van encaminados a garantizar la viabilidad futura de las empresas en este sector en el primer nivel de contratación.

En nuestro país, el sector aerospacial tiene un empleo estabilizado en torno a los 11.000 trabajadores. El conjunto de las empresas que se integran son mayoritariamente de pequeño tamaño y, en función de sus características, se pueden definir:

1. Empresas cabecera o contratistas principales, con capacidad de liderar programas bien propios o en colaboración.

2. Empresas auxiliares, que producen y suministran elementos.

3. Empresas subcontratistas.

Las perspectivas de este sector están en relación con los efectos que pueda tener la integración de las industrias aerospaciales europeas.

El papel de CASA, en este proceso, el de privatización, influirá de forma directa en todo el sector, en el campo tecnológico, pero también en todos los campos de la actividad industrial de este sector.

Apostar por una política de sector, plan tecnológico, ayudas I+D, que en el marco de la integración europea aseguren para la industria aerospacial en nuestro país, la responsabilidad sobre determinadas áreas de negocios junto al mantenimiento de la actual ubicación territorial, y por consiguiente el mantenimiento del empleo, son elementos claves para la futura evolución del sector.

En este marco, el hecho de que estas empresas queden fuera de estrategias internacionales significa condenarlas a medio plazo a su desaparición. De aquí la importancia de apostar por la supervivencia, de tener capacidad de colaboración en los programas de futuro, mantener el máximo de empleo. En resumen, garantizar un plan industrial que permita la permanencia de estas empresas con futuro para los trabajadores y para las comunidades autónomas en las que se asientan.

Quedan en la industria del armamento incógnitas y procesos por desarrollar, en algunos vamos a seguir insistiendo en el mantenimiento de la presencia pública, pero, sobre todo, vamos a defender la necesidad de dar solidez a una industria que en nuestro país puede incorporar desde la construcción naval militar, al sector electrónico, pasando por el armamento.

En sectores como el **naval**, la apuesta del Gobierno es clara por la privatización. Sin embargo, la crisis financiera de Corea puede cambiar o retrasar los planes del Gobierno, sobre todo si desde el campo sindical somos capaces de avanzar en algunas de nuestras alternativas.

De la política del Gobierno del PP hay que destacar: la renuncia a defender ante la Unión Europea que Astander realice transformaciones de buques mientras continúe bajo titularidad pública; el anuncio del proceso de privatizaciones de los Astilleros Públicos, realizado en el caso de H.J. Barreras, lo que supone el incumplimiento del Plan Estratégico de Competitividad (PEC), que apostaba por la viabilidad y consolidación del grupo público; y la falta de propuestas para resolver los problemas estructurales de las factorías de Astano y MDE Manises. Sin embargo, el error más grave lo cometió en la Ley de Acompañamiento de los

PGE 1998, donde propuso la práctica retirada de ayudas de funcionamiento a la construcción naval, sustituyéndolas por incentivos fiscales a las navieras, pensando que los problemas del sector naval estaban resueltos, pese a las propuestas en sentido contrario de la FM/CC.OO.

La caída de la moneda coreana y la disminución de los costes de mano de obra han contribuido a mejorar la competitividad de los precios de la industria exportadora coreana. Los bajos precios que ofrecen las empresas coreanas (reducción del 20% y 30%) han perjudicado gravemente al mercado mundial de la construcción naval, haciendo imposible que los astilleros europeos puedan competir. El mercado mundial de la construcción naval tiene dimensiones globales y se caracteriza por una competencia encarnizada. El aumento irracional de la producción en Corea pone en peligro la industria naval europea, que ya ha sufrido una grave reestructuración que significó importantes recortes en la producción y en el empleo desde 1987, alcanzando unas mejoras en la productividad de los astilleros europeos del orden del 30% y 40%.

El 31 de diciembre de 1998 terminó la vigencia del PEC, acuerdo conseguido tras movilizaciones y que permitió la apuesta por la consolidación del grupo AESA; el mantenimiento de todos los centros y actividades, retirándose la venta de Astander, Juliana y Barreras; la reducción del número de excedentes que pretendía el Gobierno; comprometer la incorporación de jóvenes y la negociación de un convenio de grupo.

Hoy las expectativas del sector son preocupantes, como consecuencia de las crisis financieras de los países asiáticos, que han originado una caída de los precios y una contracción de la demanda a nivel mundial. Esta situación afecta también a los astilleros privados.

La industria naval europea ha sido víctima de la estrategia de EE.UU., que promovió el Acuerdo de la OCDE y que contemplaba la eliminación de ayudas públicas al sector naval mundial. Con ello, pretendía sacar ventajas para sus astilleros ante la previsible reconversión de sus astilleros militares al campo civil.

El rechazo al acuerdo por parte de sus constructores le llevó a no ratificarlo. El cumplimiento del acuerdo por la UE (restricción y control de las ayudas) sólo ha servido para limitar la competitividad de los astilleros europeos con el resto del mundo y disminuir su cuota de mercado.

La FM/CC.OO. no somos partidarios de una política proteccionista, como sistema útil para competir, pero sí de que la UE defienda la industria naval. En este sentido, la UE debe tomar iniciativas que limiten la oferta de los países que practican políticas de *dúmping social*, al mismo tiempo que se debe ampliar y pro-

fundizar la política de ayudas para poder adaptarse a la evolución de los precios de esta industria y, por tanto, mantener la producción y el empleo en el sector.

La estrategia de competencia de los astilleros europeos pasa por la potenciación de las actividades conjuntas de las empresas, por procesos de concentración de actividades de las compañías que favorezcan las sinergias y la reducción de costes, así como por un mayor peso de las actividades en I+D y un mayor contenido tecnológico, sin que esto deba traducirse en una renuncia a corto plazo de los segmentos de producción intensivos de mano de obra.

El Gobierno debe defender la política de ayudas al sector en el marco de la UE, potenciar una política de sector; evitando la desaparición de la Marina Mercante, apoyando la demanda interna; estableciendo acuerdos de colaboración de los distintos astilleros españoles con el Centro Tecnológico de Astilleros Españoles; interrelacionando la industria de construcción naval con la Industria de bienes de equipo y la industria auxiliar complementaria y reforzando la coordinación técnica y comercial de los astilleros españoles.

Algunos países tienen asumido que el sector naval es clave y que no se debe renunciar al mismo. Sería bueno que desde nuestra acción sindical incidamos en el Gobierno en ese aspecto. El comercio mundial ha de incidir de manera considerable en el transporte marítimo internacional. Nuestro país no debería dejar escapar ese tren.

En cuanto a la **siderurgia**, las perspectivas de una disminución previsible de los sectores usuarios del acero en 1999, unida a la reducción de la actividad económica en general, hacen prever una disminución de la demanda en el mercado comunitario. Este mercado va a sufrir la oferta excedentaria exterior, obligada a buscarse un mercado, mientras que las posibilidades de exportación serán cada vez más reducidas. En nuestro país, podemos asistir a una reducción de los niveles de producción y a una bajada de los precios, aunque en lo que respecta a nuestro país se opina que será coyuntural.

Los sindicatos hemos exigido que, desde la UE, con instrumentos de política comercial, se apliquen éstos a la hora de defenderse algunas prácticas comerciales que pueden agravar la situación del mercado del acero.

La Unión Europea ha aumentado considerablemente las importaciones de acero, un 68% en el primer semestre del 98, en cambio las exportaciones han sufrido una contracción de cerca del 18%.

La caída de la demanda de acero ha provocado un exceso de oferta en el mercado interior y grandes perturbaciones en el internacional, presionando los precios a la baja (entre un 10% y un 25%, según los productos). Sólo los productos

revestidos pudieron limitar la tendencia generalizada de los precios a la baja, gracias a la demanda de los proveedores del sector del automóvil. De aquí que las medidas que se están tomando sean ajustar la demanda a las necesidades, para recuperar y lograr un nuevo equilibrio.

Por otro lado, la otra gran preocupación es la que tiene que ver con el empleo, dados los cambios organizativos y la aplicación de nuevas tecnologías, así como la continuidad de los procesos de privatización y concentración en esta industria.

En el pasado, las reducciones de empleo se realizaron con medidas de jubilación anticipadas que permitieron una gestión menos dramática de las reestructuraciones. Su utilización tuvo, sin embargo, efectos negativos sobre la pirámide de edad de los trabajadores de las empresas, provocando una pérdida de experiencia en lo que se refiere a la mano de obra, y también tuvo efectos negativos sobre las comarcas donde se asentaban estas empresas.

Las pérdidas netas de empleo en 1999 se calculan en unos 11.000 puestos de trabajo. Desde CC.OO., venimos insistiendo ante la Comisión en la necesidad de mantener el Comité Consultivo de la CECA, como instrumento que permita una salida negociada a la reestructuración de los sectores CECA.

Sin embargo, los problemas que afronta la **industria del acero** tienen que ver con que es una industria en evolución, en la que las tendencias a la concentración y la internacionalización crean nuevas funciones, no sólo en las direcciones empresariales, sino en la negociación colectiva y los sindicatos. Estas nuevas estructuras y dimensiones de las empresas, junto con la moneda única, influirán en las formas de competir entre las empresas del acero en el mercado europeo. El consumo del acero y el cómo se produce (tipo de material, tipo de acería, energía y emisiones de CO₂), la tecnología y su impacto directo e indirecto en la industria, las continuas mejoras de productividad de la mano de obra y el ahorro de energía de las fábricas actuales originan cambios continuos en los costes, en la viabilidad financiera y en los resultados de explotación. La atención a los aspectos medioambientales y sanitarios, la futura organización del trabajo, la jornada laboral, la finalización del Tratado CECA y sus consecuencias en la futura reestructuración de esta industria plantean un problema financiero por la necesidad de encontrar inversiones y capitales privados en el mercado financiero. Pero es, sobre todo, un enorme problema social, con miles de trabajadores que serán despedidos de la fábricas sin posibilidad de encontrar otro empleo y sin disponer de instrumentos sociales que se utilizan en la estructuración de la industria de la CECA. Es necesario clarificar los aspectos cuantitativos del empleo en la industria del acero para preparar instrumentos eficaces con los que abordar a tiempo

los problemas sociales que se pueden presentar. La formación y la investigación son elementos claves en el futuro de la industria del acero. La necesidad en ésta y otras industrias de una regulación del comercio mundial, por tanto del papel de la política, puede evitar que la ausencia de reglas de mercado específicas y rigurosas favorezcan la aparición de prácticas desleales y se pierdan conquistas sociales que han servido durante décadas en Europa.

En lo que se refiere al **sector de las telecomunicaciones**, que engloba a las industrias tradicionalmente consideradas del sector (las instalaciones y el montaje, la informática e incluso amplias capas de la denominada electrónica de consumo) son su heterogeneidad y la globalización económica las causas que originan un crecimiento exponencial, así como la constante renovación de unos productos tecnológicamente avanzados. En nuestro país, varias decenas de miles de trabajadores se enmarcan en un sector que combina mano de obra de alto valor añadido y unos perfiles profesionales elevados, junto a centros de trabajo cuya actividad es el montaje y la calidad de sus inversiones. Es un sector en crecimiento, tanto en Europa como en nuestro país, y se calcula que a principios del siglo que viene el 60% del mercado mundial de trabajo tendrá relación directa e indirecta con el sector. En España, las cifras globales de mercado superan los dos billones de pesetas, con la perspectiva de superar ampliamente los siete billones para el año 2002, según el viejo Plan Nacional de las Telecomunicaciones. Sin embargo, no podemos pasar por alto que se trata de un sector donde las políticas de ajuste han supuesto pérdidas de puestos de trabajo importantes. Efecto de las políticas de las multinacionales, que combinan procesos de deslocalización y segregación de sus actividades de forma casi permanente, junto al intento de procesos de desregulación, que la intervención sindical ha enfrentado, impulsando orientaciones que han dado respuesta tanto en lo industrial como en lo laboral, evitando las decisiones unilaterales de los empresarios y sus intentos de individualizar las relaciones laborales.

La respuesta de CC.OO. a situaciones como las de Alcatel (expediente 1996/1998 para 1.338 trabajadores, aprobado por la DGT), Ericsson (externalización de la fabricación de sus circuitos impresos y salida de 1.000 empleos directos) y Sintel (expediente de rescisión de 1.411 trabajadores) han permitido mantener el máximo de empleo, un marco regulador de convenios y asegurar proyectos industriales. Tecnológicamente, el sector y los subsectores que lo conforman tienen futuro, ya que es una gran fuente de negocios en el país. Pero también tiene riesgos para los trabajadores en el caso del empleo, derivados de la aplicación de las nuevas tecnologías, de la compleja formación que exigen para los trabajadores, en

unos casos, de las políticas de externalización, subcontratación y deslocalización, junto al nacimiento de microempresas informáticas y el teletrabajo. Todas estas situaciones constituyen un elemento de presión contra la negociación colectiva.

Desde la FM/CC.OO. apostamos por que este sector tenga una implantación y una consolidación industrial que permitan garantizar un empleo de calidad. Junto a esto, hay un objetivo principal: ningún trabajador sin convenio. A partir de aquí, orientar la construcción de acuerdos marco a nivel de sector, de grupo de empresas, que impidan que la competencia se realice en base a la reducción y precarización de los costes laborales.

El sector de la **construcción de material ferroviario** se mueve a nivel mundial en un mercado globalizado, sujeto a las grandes estrategias económicas multinacionales del sector, en un proceso de fusiones y adquisiciones permanente como la fusión de ABB y Daimler-Benz, para dar lugar a Adtranz, las adquisiciones de Cegelec y Sasib, con la creación de Alstom, o los acuerdos geoestratégicos de EMD (General Motors) con Siemens. Todas estas actuaciones provocan un mercado totalmente competitivo, con una importante capacidad de influencia de los países de origen de las multinacionales.

En España, su peso es determinante. Alstom, Adtranz y Siemens controlan más de la capacidad industrial instalada, así como la oferta de servicios de mantenimiento ferroviario en general, que ha sido externalizada por las administraciones ferroviarias. Otras grandes empresas como CAF, Dimetronic, Alcatel y Talgo completan el sector.

De 8.000 trabajadores directos en las 13 empresas existentes, el 70% corresponde a Alstom y CAF, mientras que el resto se ubica en las empresas auxiliares y de componentes.

La capacidad industrial registrada excede con mucho la actual situación del mercado nacional ferroviario. El hecho de que el mercado nacional esté formado por Renfe, los ferrocarriles autonómicos ET, FGV, FGC, los metros de Madrid, Barcelona, Bilbao y Feve y que este mercado dependa de las políticas de inversión ferroviaria, vía Presupuestos Generales y de comunidad autónoma, junto a la apuesta por la carretera como medio de transporte, la concentración de la inversión ferroviaria en uno o dos grandes proyectos, descapitalizando el resto de la red y servicio, así como invirtiendo en las cercanías de dos o tres grandes núcleos de población, han ocasionado la caída del mercado interno.

Esta situación nacional provoca que las multinacionales instaladas apuesten por el mercado exterior y que nunca despejen la incertidumbre sobre su implantación en nuestro país, con los efectos correspondientes sobre el empleo.

La estrategia de la FM/CC.OO. parte de la necesidad de consolidar el tejido industrial, que fija el empleo y crea las condiciones para su crecimiento a través de la inversión pública en el ferrocarril, como parte esencial del desarrollo y servicio público, que repercute en la sociedad, en los mercados y el propio desarrollo industrial del país.

10. EVITAR MEDIDAS UNILATERALES/EL DIALOGO SOCIAL

Las transformaciones políticas, financieras, el desarrollo tecnológico, la competencia mundial... son factores que determinan el cambio industrial y no pueden dejarse al libre albedrío de las fuerzas del mercado.

Los sindicatos somos una de las partes principales para que esto no sea así. La información, la consulta... son elementos necesarios, tanto en nuestra acción sindical referida a las empresas como al Gobierno. La adopción de la directiva de los Comités de Empresa Europeos supuso un pequeño avance, que deberíamos consolidar trasladando a los sindicatos un mayor protagonismo y abriendo el camino a la negociación del cambio industrial. Los sindicatos debemos negociar las decisiones industriales, no sólo los efectos sociales de esas decisiones. La no aprobación por el veto del Gobierno español del estatuto de la Sociedad Anónima Europea, donde se abre la participación sindical en el marco de las empresas, y la desaparición del Comité Consultivo de CECA en el 2002, con el traslado de algunas de sus funciones (no las importantes) al Comité Económico y Social Europeo son elementos que definen el pensamiento de los adversarios del movimiento sindical y, al contrario, nuestras tareas sindicales. Tareas que deben orientarse a que los sindicatos avancemos hacia el derecho de **codecesión** sobre el conjunto de la organización del trabajo en el marco de las empresas.

A nivel de Gobierno y de los sectores industriales importantes [automóvil, telecomunicaciones, sectores CECA (carbón y acero), naval, defensa...], crear un marco, un **Observatorio de la Industria**, organizado de manera sectorial, que en un principio sirva para recopilar y difundir información sobre el futuro de estos sectores en nuestro país y en el marco europeo; previendo los cambios estructurales, condiciones de empleo y de trabajo; describiendo políticas sectoriales a nivel de sector; promoviendo tejido productivo alrededor de sectores en crecimiento; fomentando la investigación... puede ser un paso intermedio a un marco de negociación de políticas sectoriales, desde una posición de defensa de la industria española en el escenario europeo y mundial.

Informe de automoción

EL MARCO INTERNACIONAL

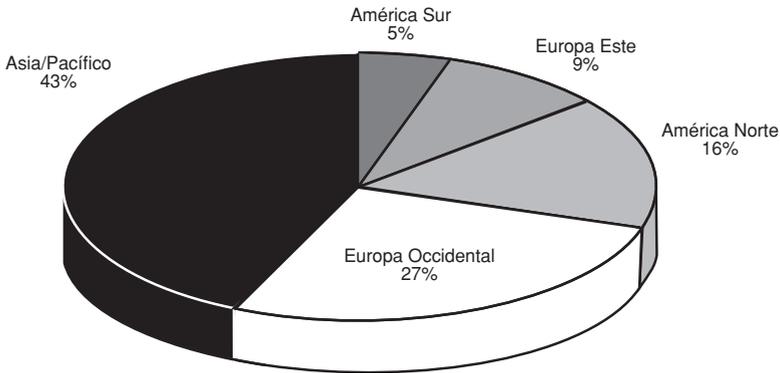
El actual panorama de la industria del automóvil está condicionado tanto por factores endógenos, derivados del alto grado de competitividad que ha originado un exceso de capacidad mundial y obliga a la optimización de costes en I+D a través de fuertes inversiones y la disminución de costes de producción, como exógenos, consecuencia de la crisis financiera internacional que está produciendo fuertes convulsiones que afectan a países e, incluso, continentes enteros. Todo ello, acompañado de una evidente saturación de los mercados tradicionales. Estas circunstancias marcan el proceso actual de concentración en el sector de la automoción en el marco internacional.

Proceso de concentración que puede llevar a la configuración de 10 ó 12 fabricantes de vehículos en la primera década del siglo XXI, reduciéndose la presencia de fabricantes en un 20% en los últimos 30 años. El mismo efecto se traslada a las empresas de componentes de automoción, donde las previsiones alcanzan la permanencia de 20 empresas de primeros equipos en las mismas fechas, alcanzando el porcentaje de reducción un 30% en la misma época, y, si se añaden las compañías que causarán baja en la batalla de la competitividad, se puede elevar al 50% el nivel de reducción.

En los últimos años, el afán permanente de las empresas por reducir costes de producción a través de la introducción de factores como la producción flexible y la externalización de actividades, ha llevado a considerar la productividad como elemento clave de la competitividad. Lejos de racionalizar su aparato productivo, la mayoría de los productores continúan aumentando sus capacidades a través del incremento de la productividad laboral, lo que genera un crecimiento permanente del excedente de capacidad.

En 1996, la media mundial de habitantes por vehículo se situaba en 11,3, cifrándose los mercados saturados (UE, EE.UU. y Japón) en una media de 2,4 habitantes por coche (2,3 en la UE, 2,1 en EE.UU. y 2,7 en Japón). Frente a un vehículo por cada 10 habitantes de Rusia, 11 en Brasil, 64 en África, 250 en India y 500 en China. A largo plazo, estos dos últimos países concentrarán el mayor potencial de crecimiento en el mundo.

EXCESO DE CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN EN EL MUNDO (MEDIA 1996/2001)

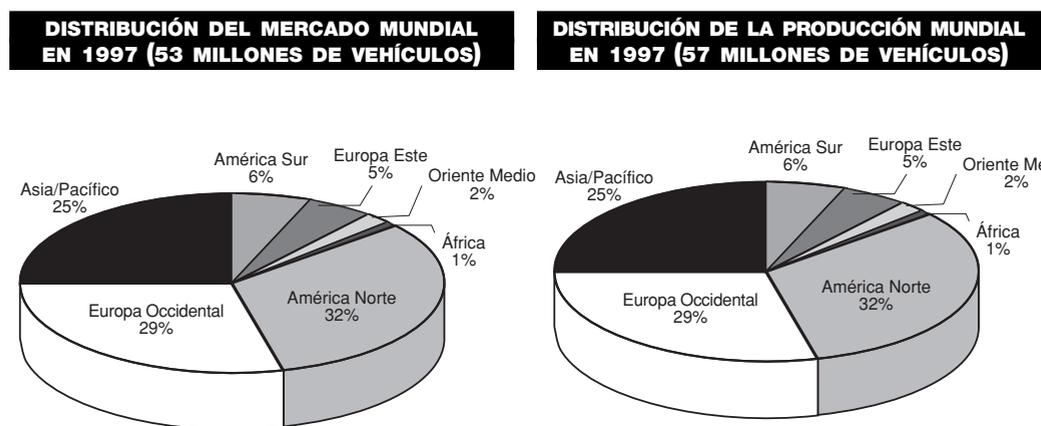


Fuente: Autofact

Al mismo tiempo, se viene produciendo una radical reorganización de la gama de productos que incorpora una tendencia hacia segmentos inferiores de vehículos, de valor relativamente bajo, para introducirse en mercados nuevos, lo que acarrea un aumento del volumen para satisfacer los reducidos márgenes de rentabilidad que incorpora esta actividad. La producción de un mayor número de modelos, sea a través de plataformas conjuntas o líneas exclusivas, incorpora una reducción de costes de adquisición de piezas para los vehículos, sin embargo, incrementa los costes de desarrollo y otros costes fijos (maquinaria y fábricas). Estas estrategias de racionalización conllevan el descenso de los márgenes de beneficio por automóvil, por lo que es preciso incrementar la producción con el objetivo de amortizar los costes adicionales y restablecer las tasas de rentabilidad, lo que provoca una expansión de las capacidades.

Los efectos sobre el empleo de estos procesos de reestructuración industrial han sido dramáticos. Desde 1991 y hasta 1996, se han perdido más de 230.000 puestos de trabajo sólo en la industria europea y a pesar de la evolución positiva que se observa en los últimos tres años, sobre todo en la industria de automoción norteamericana y europea, va a ser muy difícil no sólo recuperar los niveles de empleo anteriores a 1990, sino mantener los actuales. Esta situación va a estar muy condicionada a la evolución de la demanda, pero, al mismo tiempo, se tendrán que afrontar los efectos de la constante flexibilidad de la producción y la externalización de actividades.

En 1998, se ha producido un aumento significativo de las ventas de vehículos en la UE y menos importante en EE.UU., mientras que el mercado japonés ha visto descender, un año más, sus ventas de forma importante. La producción refleja un descenso general, consecuencia de la incidencia de la crisis asiática y sus efectos en Japón, sobre todo, en Corea y Brasil.



Fuente: Fitim

Los actuales y futuros procesos de concentración, considerados como inevitables desde la perspectiva de afrontar la elevada competitividad y acometer los altos costes de desarrollo de productos, no son cuestionados por los sindicatos. Sin embargo, es imprescindible el establecimiento de cauces de información y participación a la hora de acometer las consecuencias sobre el empleo y las condiciones de trabajo que acarrearán estas nuevas estrategias.

Para los sindicatos, los problemas no se encuentran en la globalización económica y sus efectos, sino en la parálisis política derivada de su desarrollo como consecuencia del debilitamiento de la capacidad reguladora de los gobiernos. El hecho de que la globalización se centre en el mercado financiero y de capitales produce consecuencias como la puesta en peligro de la estabilidad monetaria, lo que acarrea graves repercusiones económicas y sociales para los países afectados. Mientras que la globalización de los mercados y el fuerte crecimiento de los flujos de comercio internacional ha facilitado la creación de grandes multinacio-

nales que diseñan sus estrategias en este marco y que han introducido una mutación importante en la organización de la producción de las empresas, incorporando efectos como la deslocalización productiva o el *dúmping social* que comportan una fragmentación de las sociedades, con efectos directos sobre el nivel de empleo y desarrollo social de las mismas.

Todo ello requiere, en el marco institucional internacional, la adaptación de medidas dirigidas hacia el gobierno de la globalización a través del impulso de medidas relacionadas con la coordinación de políticas tendentes a impulsar las inversiones productivas y la creación de empleo, la regulación de los mercados financieros y garantizar un crecimiento económico estable, acompañado de la promoción de un comercio justo y el respeto a las normas laborales y medioambientales. Es imprescindible desarrollar un modelo de organización industrial que sea a la vez competitivo y socialmente aceptable a través de la elaboración de un conjunto de normas laborales en el marco de la OCDE.

LA INDUSTRIA DE AUTOMOCIÓN EUROPEA EN EL MARCO DE LA MONEDA ÚNICA

La Unión Europea no es ajena al proceso que se desarrolla en el marco internacional, alcanzando el mercado de automoción un nivel de saturación importante. A pesar del descenso estructural de la demanda, se viene produciendo un incremento permanente de la capacidad de producción de los constructores de vehículos, creando un excedente de casi el 30%, con la especial característica de que el 80% de su producción se dirige hacia los mercados del propio continente.

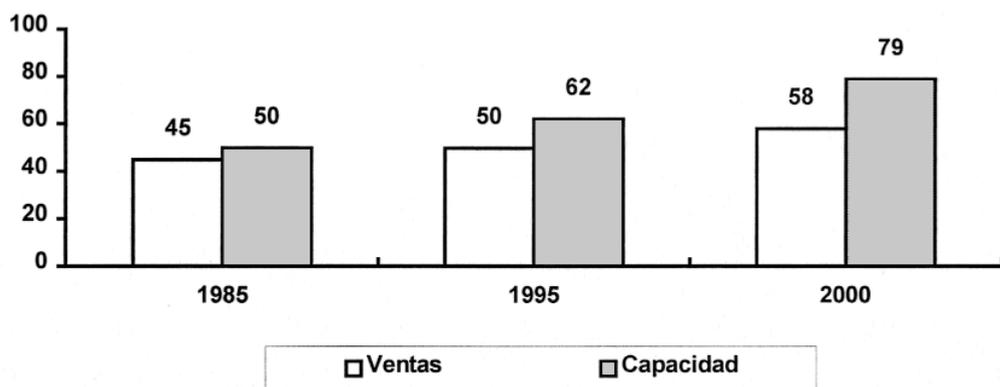
De los 10 constructores europeos de vehículos existentes, seis compiten en los mismos segmentos y los restantes se especializan en modelos de alto segmento o de lujo. Además, los principales productores japoneses están instalados en el continente y los coreanos han iniciado ya su estrategia de implantación. En total existen 166 fábricas de producción y ensamblaje final de vehículos en la Unión Europea. Al mismo tiempo, hasta la fecha, los efectos de las fluctuaciones de las monedas, los apoyos nacionales a la industria y los regímenes fiscales autónomos se han utilizado como factores de competencia entre países, provocando la implantación de una guerra de precios que, de continuar, pondría en peligro la viabilidad a largo plazo de algunas empresas europeas.

En 1998, se ha recuperado el nivel de ventas de 1992, tras tres años consecutivos de incremento, a pesar de una ralentización de la demanda. Respecto a la

producción, se espera que se estabilice en 15,8 millones de unidades en el futuro, mientras que la capacidad continúa incrementándose como consecuencia de las nuevas inversiones y las mejoras de productividad, con unas expectativas bajas de utilización media de la capacidad (75%).

Con la entrada en vigor de la moneda única europea, desaparecerán algunos factores de competencia pero no solucionará la situación de exceso de capacidad. La actual estrategia de expansión de varias empresas europeas (Citroën, Renault), mediante la instalación de fábricas en América del Sur, y la presencia de otras desde hace tiempo (VW, Fiat, Mercedes, Volvo), se ha visto mermada por las consecuencias de la crisis financiera en esta región. Mientras que la apertura hacia nuevos mercados de los países del centro y este de Europa y de reciente industrialización del sureste asiático, además de sufrir también los efectos de la crisis financiera internacional, no comportará un incremento de la producción en Europa porque estas regiones pueden suplir las necesidades de sus mercados locales a costos más bajos que los incorporados por la producción europea.

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS Y LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE VEHÍCULOS (MILLONES DE UNIDADES)



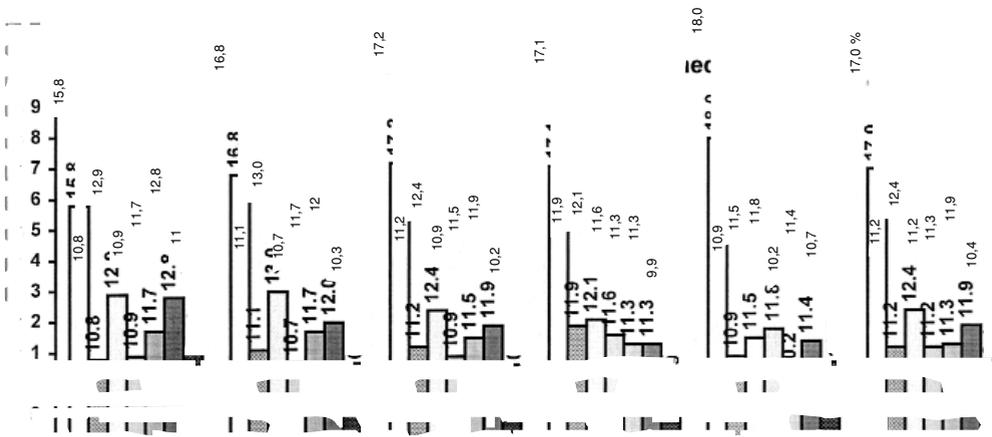
Fuente: W. Greider

Los fabricantes europeos se enfrentan a tres retos importantes en el futuro más inmediato: la reducción de costes, la innovación y la internacionalización. A través de medidas como el incremento de los niveles de flexibilidad y productividad; promoviendo las inversiones en investigación y desarrollo; reestructuran-

do a sus proveedores; reduciendo los tiempos de desarrollo de nuevos productos y sus costes; ampliando las ventas y la producción en terceros mercados y reduciendo los costes de distribución (25% del valor coste total del vehículo). Sin embargo, puesto que la capacidad de producción continúa aumentando y las importaciones (Asia) se encuentran en pleno desarrollo, y teniendo en cuenta el crecimiento limitado del mercado a medio y largo plazo, esta situación puede llevar a fuertes ajustes estructurales a través de concentrar la producción en las fábricas más rentables o acometer nuevas fusiones o absorciones para crear empresas con la dimensión suficiente para desenvolverse en un mercado mundial.

A pesar de la mejora de los resultados comerciales de las empresas europeas en el mercado japonés en esta década, con una cuota superior al 5% -frente al 3% de las norteamericanas-, y la lenta penetración en el mercado coreano, donde no llega al 1%, continúa existiendo una falta de reciprocidad en las relaciones comerciales con el continente asiático. La aplicación del Acuerdo EE.UU./Japón, de 1995, sobre importación de automóviles no ha resuelto la discriminación hacia los vehículos del exterior y la apertura del mercado japonés. Al mismo tiempo, la crisis asiática iniciada a finales de 1997 ha facilitado un incremento significativo de las exportaciones japonesas en el mercado europeo, mientras que las exportaciones europeas han disminuido drásticamente. Lo que se manifiesta en el ascenso de la cuota de penetración de vehículos japoneses (después de haber caído en el período 1993/96 en 1,4 puntos) y coreanos en Europa (la penetración coreana ha incrementado desde el 0,8% al 2,7%, en el período 1993/98).

CUOTA PENETRACIÓN EN EL MERCADO EUROPEO Y MEDIA CINCO AÑOS



Fuente: Comisión Europea

El próximo día 31 de diciembre se cumple el acuerdo UE/Japón sobre limitación de las exportaciones japonesas en Europa, especialmente las dirigidas a los mercados que han estado protegidos (Francia, Italia, Reino Unido, Portugal y España), y cuyo objetivo era permitir a la industria europea la necesaria reestructuración para competir con una industria que, como la japonesa, incorpora importantes ventajas competitivas en el marco de los costes sociales. Desde los sindicatos, la eliminación del proteccionismo del mercado europeo a las importaciones asiáticas debe estar condicionada a la necesaria reciprocidad a la hora de eliminar las restricciones comerciales impuestas por países como Japón y Corea, vinculando a esta voluntad la desaparición o prórroga de los acuerdos.

Hemos de dejar clara nuestra posición de que no es una solución adoptar medidas de protección arancelaria como medio sancionador de industrias deslocalizadas por razones de mano de obra barata y sin derechos sindicales, sobre todo cuando sabemos que estos países pueden pagar el incremento de estos costes tarifarios con más represión laboral y sindical entre sus trabajadores. Sólo cuando los intercambios comerciales se basen en reglas que impliquen una regulación internacional de los intercambios internacionales, incorporando boicots políticos y comerciales a los países que las transgredan, se podrá dar un crecimiento sostenido y equilibrado en un comercio mundial más justo.

Al margen de la incidencia que puedan introducir los vaivenes internacionales, lo más importante es que la industria de la automoción de la Unión Europea necesita una reorientación de su política estructural, que debe ser compartida entre la patronal y la instituciones junto a las organizaciones sindicales europeas (CES y su Federación de rama, la FEM), con el objetivo de acometer una política estructural sectorial europea que tenga como eje fundamental la reestructuración industrial, evitando subsidiar los excesos de capacidad y dirigiendo sus recursos hacia el fortalecimiento de la industria del continente. Apoyando, entre otras medidas, el que la financiación de la UE vaya dirigida a un reequipamiento de las plantas antiguas.

En el marco de las empresas, los Comités de Empresa Europeos (CEU's) deberían asumir los foros de debate de una estrategia dirigida a definir los procesos de reestructuración y desarrollo de las empresas, donde la organización de la producción y del trabajo, apoyados por la reducción de la jornada laboral, deben jugar un papel importante. La coordinación de actividades entre diferentes plantas europeas, hace de los CEU's el órgano apropiado para la aplicación de un modelo organizativo intensivo en mano de obra y alta cualificación, es decir, un modelo más competitivo desde el punto de vista de los costes, ya que se basaría

en las cualificaciones de los trabajadores y no en una maquinaria de alto coste. El empleo y la producción parecen estar asegurados en la mayoría de las plantas existentes, al menos hasta el año 2002, lo que da posibilidad para tratar este tema en los eurocomités.

En definitiva, se requiere la articulación de medidas políticas y sociales más intensas en el marco europeo para afrontar los procesos de reestructuración industrial, si no se quiere que la actuación unilateral de las multinacionales implique una cadena continua de conflictos sociales y políticos. Al grupo de alto nivel, creado recientemente para la industria del automóvil y en el que está presente la Federación Europea de Metalúrgicos, debiera facilitarse mecanismos que posibiliten la toma de decisiones para desarrollar una verdadera política estratégica europea para este sector. Al mismo tiempo, la Comisión Europea debe revisar su actitud respecto a integrar los aspectos sociales en su legislación y profundizar sobre los sistemas alternativos de producción teniendo en cuenta la participación de los sindicatos. Se pone de manifiesto la necesidad de acometer reglas políticas y de cohesión social que el movimiento sindical viene reivindicando desde hace tiempo.

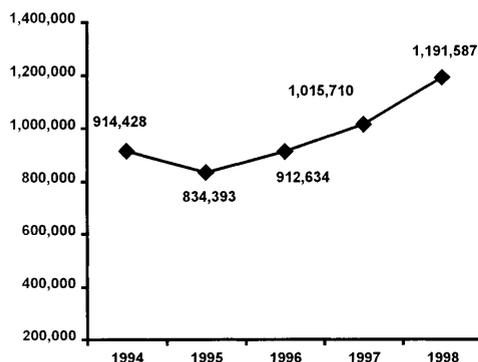
La estrategia para garantizar el empleo en la industria europea del automóvil pasa por intensificar el trabajo, es decir, modificar la actual relación entre mano de obra y capital necesario para producir vehículos, lo que supondría un incremento del empleo para el mismo volumen de vehículos fabricados sin aumentar los costes de producción. Acometiendo, al mismo tiempo, desafíos relacionados con los excedentes de capacidad, la amenaza constante de las importaciones asiáticas y las reimportaciones de Europa central y del este, el proceso de concentraciones y fusiones empresariales, las nuevas espirales de reducción de costes y los aumentos bruscos de la productividad, la introducción del euro y la amenaza de una crisis coyuntural, entre otras medidas.

CICLO EXPANSIVO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA DE AUTOMOCIÓN

Por tercero año consecutivo, la industria de automoción española ha reflejado incrementos importantes de actividad, constituyendo el segundo año en el que el mercado interior español contribuye de forma importante al récord de ventas de turismos en el continente. Un 12% de incremento en la producción, un 10% en las exportaciones y un 17% en las matriculaciones de vehículos en el mercado

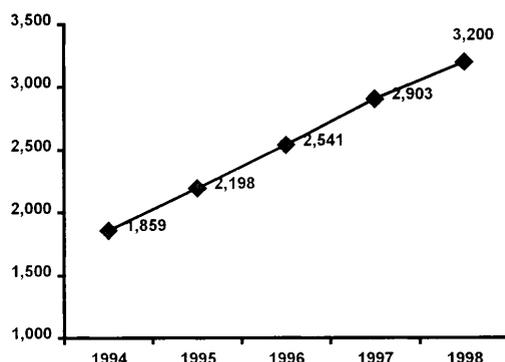
interior (1,2 millones) han facilitado un crecimiento del 7% del mercado europeo (14,2 millones). Mientras que el sector de componentes sigue a la zaga de la evolución de los constructores, obteniendo en 1998 cifras similares de incremento de facturación a las obtenidas en años anteriores (10%), a pesar de las fuertes presiones ejercidas por los constructores para que reduzcan sus precios, provocando en el marco internacional múltiples procesos de concentración en este subsector que tienen como objetivo reducir costes de desarrollo y producción.

EVOLUCIÓN DE LAS MATRICULACIONES DE VEHÍCULOS



Fuente: Anfac

EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN INDUSTRIA DE COMPONENTES (MILES MILLONES PTAS)



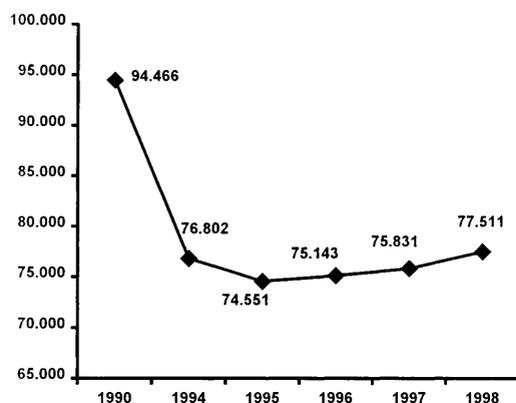
Fuente: Sernauto

La evolución de la situación económica española, con un crecimiento del PIB del 3,8% en 1998 (frente al 2,8% de media europea y el 2,2% mundial); niveles de inflación que se sitúan en el 1,4% -en línea con la evolución europea (1%)- y de tipos de interés que alcanzan el 3,5% (los ratios más bajos de la historia del país), viene acompañada también de factores concretos que incentivan el desarrollo positivo de la industria de la automoción, como la antigüedad del parque de vehículos (35% de los turismos tienen una media superior a los 10 años), una tasa de motorización por debajo de la media comunitaria (376 vehículos por mil habitantes, frente a los más de 500 de Italia y Alemania y más de 400 de Francia, R. Unido y Bélgica), los efectos del plan de renovación de vehículos (16% de las ventas se han realizado bajo esta modalidad), la recuperación del mercado francés (con un incremento del 13% de las ventas en 1998) y alemán (6%) respecto a 1997, principales receptores de nuestras exportaciones. Aspectos que permiten

vislumbrar un mercado virtual en nuestro país de 1,5 millones de turismos y que han situado a la industria española de la automoción en el quinto productor mundial y tercero europeo, primero en la fabricación de vehículos ligeros.

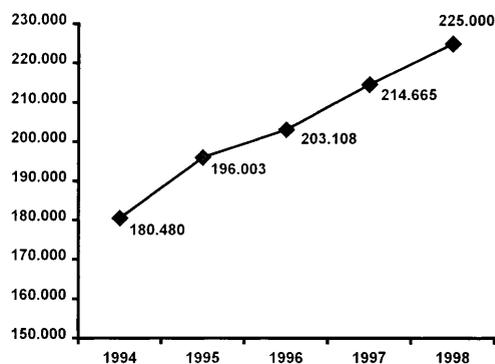
También por tercer año consecutivo, la industria de la automoción española, tanto de constructores de vehículos como de fabricación de componentes, está incrementando el nivel de empleo. Al mismo tiempo, la productividad de las plantas se sitúa a la cabeza de los países europeos, encontrándose seis de ellas entre las 10 más competitivas. De hecho, la búsqueda de la competitividad es un factor compartido por los sindicatos, siempre que su consecución no vaya en detrimento del nivel salarial y de las condiciones de trabajo, con consecuencias directas sobre el empleo.

EVOLUCIÓN EMPLEO INDUSTRIA CONSTRUCTORES



Fuente: FM/CC.OO.

EVOLUCIÓN EMPLEO INDUSTRIA COMPONENTES



Fuente: FM/CC.OO.

El sector de constructores de vehículos ha visto crecer su empleo en 1997 en casi 1.000 nuevos puestos de trabajo y el de componentes en 11.000. Para 1998 la previsión se sitúa en un crecimiento del empleo del 3% en las empresas constructoras (2.000) y de casi el 5% en las de componentes (10.000). Estos resultados no han sido ajenos al contenido de las negociaciones colectivas de las empresas en estos años, donde han constituido factores esenciales la adecuación de la capacidad productiva para atender los incrementos de producción mediante la adopción de medidas relacionadas con la organización de la producción y del trabajo (terceros turnos de fabricación), a través de la distribución de la jornada

productiva y laboral (jornadas industriales), y donde los sindicatos hemos venido dando prioridad la estabilidad y la creación de empleo, así como a la reducción de la jornada laboral.

El Acuerdo Interconfederal suscrito por empresarios y sindicatos en abril de 1997 para reforzar la estabilidad en el empleo, el reciente para regular y proteger el trabajo a tiempo parcial y el impulso dado por los sindicatos para reducir el tiempo real de trabajo hacia las 35 horas semanales han tenido efectos positivos en el empleo. A pesar de todo, la falta de medidas políticas de empleo eficaces continúa colocando a España con la mayor tasa de desempleo de toda la Unión Europea, al mismo tiempo que se retrasa la adopción de medidas que hagan efectiva la puesta en marcha de la convergencia real.

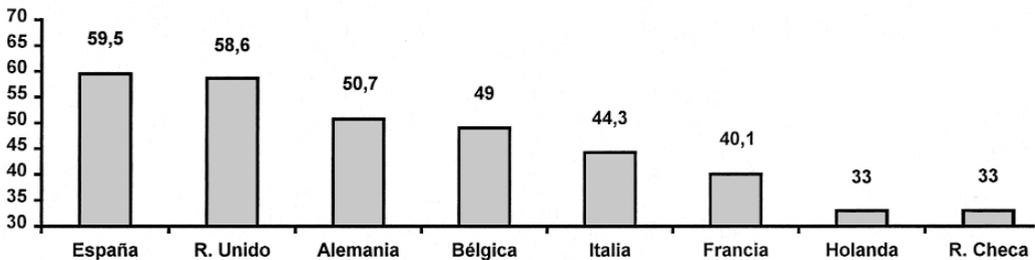
Las previsiones económicas para 1999 contemplan la continuidad del ciclo de expansión, aunque la crisis que afecta a una gran parte del mundo ha obligado corregir a la baja el crecimiento, constituyendo un elemento de incertidumbre para el futuro. Al mismo tiempo, la industria de la automoción española comparte las debilidades de la industria europea del automóvil. No es ajena al exceso de capacidad existente en los mercados saturados de la Europa Occidental como consecuencia de una depresión estructural de la demanda que la introducción del euro no solucionará, poniendo en riesgo la futura supervivencia de alguna de las 14 plantas de fabricación de vehículos españolas. Y, sobre todo, a las repercusiones del inminente fin del proteccionismo frente a las importaciones de los constructores asiáticos, ya que nuestro país es uno de los más afectados por las actuales medidas restrictivas. Hay que tener en cuenta que en la actualidad más del 80% de nuestra producción se dirige hacia los mercados comunitarios y el 90% de las importaciones del mercado nacional proceden también de estos países.

Al mismo tiempo, la excesiva dependencia del exterior, tanto por el alto nivel de las exportaciones como porque el diseño de las estrategias industriales y de desarrollo de los productos se realizan en el seno de las casas matrices, restan capacidad de actuación a la industria española e incorporan un factor de debilidad frente a la competencia interior e internacional. La implantación del euro repercutirá en una necesaria armonización fiscal en beneficio de la industria española, sin embargo nuestro país se ha visto favorecido durante los últimos años por la actuación sobre los tipos de cambio y su desaparición puede incitar a la actuación sobre los costes laborales en las empresas, sobre todo, si tenemos en cuenta que la estabilidad de la moneda única y el propio desarrollo económico reforzará la tendencia hacia una reducción de la diferencia de costes laborales actuales,

donde nuestra industria posee una ventaja comparativa importante respecto de los países de nuestro entorno con una consolidada industria.

Constituiría un elemento de preocupación el que mientras las estrategias empresariales europeas tienden a dedicar una parte importante de sus recursos al desarrollo de la competitividad a través de la innovación tecnológica, dedicando una mínima parte a los costes laborales, las compañías de nuestro país eligieran el camino contrario. Para ello es necesario que el Gobierno y Administraciones locales establezcan marcos de financiación que contemplen programas dirigidos hacia el desarrollo de la investigación tecnológica y la formación permanente de los trabajadores de la industria, aspectos en los que se encuentra muy por debajo de la media europea.

**PRODUCTIVIDAD MEDIA PRINCIPALES PAÍSES EUROPEOS EN 1997
(COCHES POR EMPLEADO)**



Fuente: The Economist Intelligence Unit (EIU)

En definitiva, continuaremos viviendo una situación económica favorable que debe ser aprovechada para ampliar las inversiones productivas, generar empleo y mejorar su estabilidad, aprovechando este ciclo para fortalecer el tejido productivo y mejorar las condiciones para el empleo ante futuros períodos recesivos. En este sentido, y desde la Federación Minerometalúrgica de CC.OO., venimos reclamando la necesidad de abrir una mesa sectorial de automoción con la participación de los Ministerios de Industria y de Trabajo, las empresas constructoras de vehículos y de sus componentes y los sindicatos. Donde aspectos como los efectos de la entrada en vigor del euro; las necesidades de adecuación del aparato industrial a través de medidas flexibilizadoras de distribución del tiempo de trabajo y la participación de los sindicatos en la organización del trabajo; los

efectos de los incrementos constantes de productividad y reducción de costes; los derivados del proceso de concentración que va a vivir la industria; la amenaza de una crisis coyuntural por el efecto de las turbulencias de los mercados financieros internacionales; la disminución del empleo en los sectores de producción tradicional como consecuencia del proceso de externalización de actividades; el impulso de una nueva política de renovación del parque de vehículos; la adecuación de la política medioambiental definida en la UE; la necesaria armonización fiscal con el resto de los países europeos, etc. deben ser materias de reflexión y búsqueda de estrategias que garanticen tanto la consolidación y desarrollo del tejido industrial como el empleo en la industria del automóvil.

En este marco, la actuación sobre la jornada laboral viene cobrando relevante importancia en la industria de la automoción europea, como consecuencia de que el tiempo de trabajo está asociado a los altos gastos de inversión en maquinaria, pasando a constituir la amortización del parque de máquinas un elemento más importante en el cálculo de costes bajo el sistema de producción flexible que lo que era bajo el sistema anterior, cuando la flexibilidad en la jornada laboral permitía un aprovechamiento óptimo de la máquina.

Una vez saturadas todas las posibilidades de aprovechamiento productivo, como ocurre en la actualidad, los sindicatos consideramos imprescindible hacer una apuesta por la reducción de la jornada laboral hasta alcanzar las 35 horas semanales. El actual incremento del empleo debe ser reforzado con medidas relacionadas con la reducción de la jornada, acompañadas de la transformación de empleo temporal en fijo, sobre todo en las empresas suministradoras de equipos y piezas, la limitación de las horas extraordinarias y racionalizar las medidas flexibilizadoras necesarias para atender las necesidades de la industria.

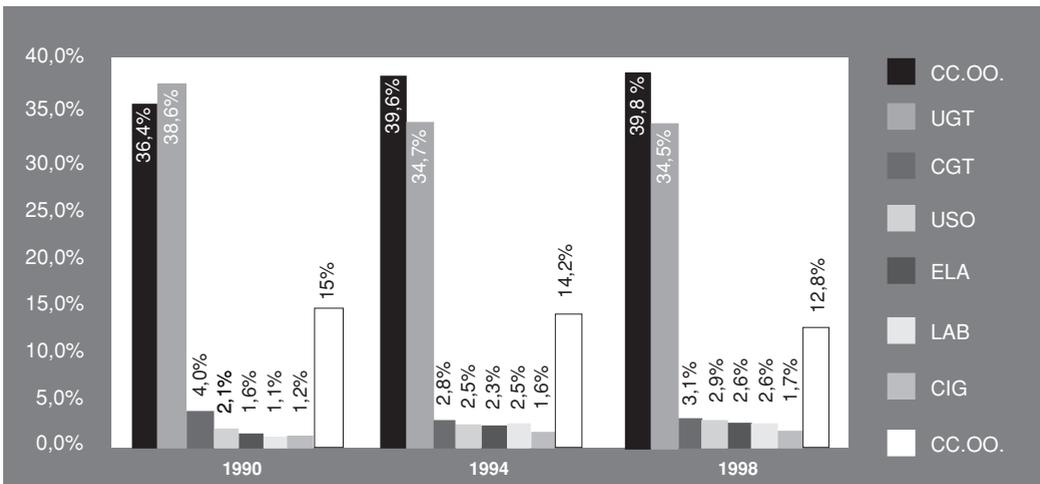
ELECCIONES SINDICALES EN EL SECTOR DE AUTOMOCIÓN

Desde la Federación Estatal Minerometalúrgica se coordina directamente la actividad industrial, laboral y sindical de casi 75 grupos industriales de automoción, de los cuales 70 son grandes multinacionales. Componiendo un tejido industrial formado por 27 empresas vinculadas a la construcción de vehículos, 300 empresas de componentes para automoción y 10 empresas de construcción y componentes de vehículos de dos ruedas, con un total de 160.000 trabajadores, es decir, más del 50% del empleo ocupado en toda la industria de la automoción y casi el 20% del de la industria del metal.

El 75% de la representación sindical en estas empresas (más de 3.000 delegados y delegadas) viene siendo asumido por los dos sindicatos mayoritarios en el país, Comisiones Obreras y la Unión General de Trabajadores, distribuyéndose en 1994/5 la representación entre el 40% de CC.OO. y el 35% de UGT, seguidos de los colectivos de independientes, sindicatos de empresa, sindicatos corporativos y otros sindicatos, con el 15%. En el actual proceso electoral para la renovación de los representantes sindicales en las empresas, iniciado a principios del mes de octubre de 1998 y hasta el 30 de mayo de 1999, se han realizado EE.SS. en el 70% de las empresas federadas, renovándose el 87% de los delegados y delegadas de las mismas (92% de la empresas constructoras, 86% de las de componentes y 56% de las empresas de dos ruedas).

Hasta la fecha considerada, se manifiesta un mantenimiento de la primacía en la representación de los dos sindicatos mayoritarios (CC.OO. y UGT), con tendencia a incrementar su presencia en las empresas, y la consolidación del descenso de las candidaturas de OTROS sindicatos o colectivos de trabajadores.

**EVOLUCIÓN EE. SS. EN AUTOMOCIÓN AL 30/5/99
(87% DE LOS DELEGADOS PREVISTOS, 2.685 ELEGIDOS)**



Si esta situación se mantiene, a falta de elegir el 13% de los representantes, se confirmaría el objetivo perseguido en la campaña electoral y basado en la obtención de la mayoría necesaria para alcanzar la unidad sindical.

Informe del sector minero

Minería del carbón

El sector de la minería del carbón ha estado y va a estar regulado por el Plan 1998-2005, firmado por los sindicatos y el Gobierno en julio de 1997.

Este acuerdo ha supuesto durante 1998 un enorme esfuerzo de elaboración de normativas legales (decretos y órdenes ministeriales), para su adecuada puesta en funcionamiento. En todo este proceso, CC.OO. ha colaborado activamente con el Ministerio de Industria y Energía para su desarrollo y seguimiento.

En cuanto a las reducciones de la producción de carbón, las empresas han disminuido el primer año (1998) más de la media prevista. Se preveía una reducción media de 650.000 Tm y se ha producido una disminución de suministros de 1.103.377 Tm, aunque ésta se ha llevado a cabo, fundamentalmente, en los últimos meses del año, entrando dentro de lo previsible, ya que en el primer año las empresas iban a recibir las mayores cuantías por la reducción (tres ptas./termina) y estas ayudas se han elevado a 13.740.865.243 pesetas. De estas reducciones producidas en 29 empresas, tres de ellas han cerrado; una, por agotamiento de yacimiento y dos pequeñas en Puertollano (Inversiones Terrales y UTE Terrales - Ubeda).

En Hunosa, se ha producido una reducción de la producción de 500.000 Tm. Estaba previsto producir 2.400.000 Tm y han sido 1.900.000 Tm. Esta reducción tiene en parte justificación por las movilizaciones de principios de año y los reajustes y la acomodación de las plantillas, como consecuencia de las prejubilaciones.

Este primer año, al aplicarse prejubilaciones a los 52 años con coeficiente reductor, ha sido y será el que registre mayores volúmenes de prejubilaciones, ya que éstas son generalizadas en todas las empresas del sector.

Las previsiones de prejubilaciones se han cumplido prácticamente. En el mes de enero, nos empeñamos en que todos los trabajadores que habían cumplido los requisitos de la prejubilación (52 años con coeficiente reductor) debían salir de las empresas y quedarse prejubilados. Para ello, tuvimos que articular conjuntamente con el Ministerio de Industria todo el procedimiento legal, decretos y órdenes ministeriales para que el proceso de prejubilaciones se pudiera realizar de inmediato y recurriendo al establecimiento de una doble resolución del Ministerio de Trabajo (una provisional y otra posterior, ya definitiva, que pusiera el contador a cero del desempleo).

Esto permitió que en todas las empresas del país se pudieran llevar a cabo las prejubilaciones, una vez que en las distintas empresas se alcanzaron acuerdos con sus respectivos comités.

En la minería privada se han prejubilado 3.600 trabajadores y en la pública (Hunosa y Figaredo), 1.800 trabajadores.

La necesidad de todo el entramado legal que ha habido que desarrollar (decretos, órdenes ministeriales, resoluciones, etc.), para poner en marcha el Plan del Carbón, ha sido una rémora necesaria, ya que antes las ayudas provenían de OFICO (Oficina de compensación de las eléctricas) y hoy provienen y figuran en los Presupuestos del Estado, por exigencias de la decisión 3632/CECA de 28 de diciembre. Esto da mayor garantía de estabilidad al sector a largo plazo, pero entraña una dificultad burocrática terrible que es la que hemos tenido que ir salvando.

Los pagos a los prejubilados se han retrasado, como consecuencia de la demora en la adjudicación del concurso a la entidad financiera, que se hizo en septiembre, adjudicándose a La Caixa-Banco Herrero. Esta entidad no cumplía con los requisitos establecidos en el concurso sobre la creación de oficinas específicas en las comarcas mineras para el seguimiento efectivo de las prejubilaciones.

Se articuló un sistema de anticipos para que los prejubilados pudiesen cobrar (hasta 100.000 pesetas por cada mes de desempleo). Finalmente, se han regulado los contratos.

Las recolocaciones previstas, según el criterio de por cada 11 prejubilados cuatro nuevos ingresos, están entrañando serias dificultades, sobre todo en la comarca de Cangas de Narcea. En Hunosa, se están llevando a cabo las recolocaciones acordadas y en algunas empresas de León también. Pero, en general, hay una seria resistencia por parte de la patronal para cumplir con las recolocaciones. Por ello, se exigió en una Comisión de Seguimiento del Plan que se constituyese la Comisión de Adaptación Laboral, que estaba prevista en el Plan y que en breve esperamos sea convocada y se puedan empezar a resolver estos problemas de recolocación.

El Instituto del Carbón se constituyó oficialmente y en este organismo estamos presentes en su Consejo Rector y en su Comité Permanente.

Los proyectos de infraestructura, para los que están previstos 50.000 millones de pesetas cada año, se están llevando a cabo. Se han firmado todos los Convenios con las distintas CC.AA. afectadas y el inicio de estos proyectos se está realizando de forma desigual en las diferentes Comunidades Autónomas.

Los proyectos empresariales presentados llegaron a ser 711, cuando salió la correspondiente convocatoria. La ayuda para estos proyectos es de 10.000 millo-

nes de pesetas anuales y se tuvieron que seleccionar exhaustivamente, rechazándose más de 500 proyectos, para poder aplicar las ayudas previstas en el año.

El pasado 30 de noviembre, se constituyó el Patronato de Fundación para la Formación y Desarrollo de las Zonas Mineras del Carbón y se acordó convocar becas y cursos de formación para los jóvenes de las comarcas. Las becas fueron 1.400 hasta COU, 700 para estudios universitarios y 170 para estudios en el extranjero.

En paralelo a todos estos acontecimientos, se negoció el Acuerdo del Vale de Carbón, que se firmó el 13 de octubre y que se ha elaborado una Orden Ministerial para proceder al pago de las indemnizaciones por el vale de carbón.

Hasta aquí la relación de acontecimientos sucedidos en 1998. En cuanto a las aplicaciones presupuestarias se ha venido aplicando lo previsto, excepto en seguridad, donde se han esfumado 1.000 millones de pesetas de los 2.000 millones presupuestados.

Es evidente que, al analizar todo lo referido anteriormente, se saca una conclusión objetiva: el Plan se está cumpliendo con espectaculares retrasos. De lo realizado hasta aquí, debemos sacar lecciones para los próximos años. La primera es que el Instituto del Carbón es un órgano muy burocrático y depende excesivamente del proceso administrativo del Ministerio. Es absolutamente necesario que sea un órgano más ágil y funcional. Quizás se debería transformar en una agencia o una empresa dependiente del Ministerio.

Otro problema con el que nos vamos a enfrentar es que se consuma el carbón garantizado por las centrales y no se acumulen *stocks* peligrosos. Esto debería ser regulado por el Ministerio de Industria, para que el *pool* eléctrico admita una cuota de carbón garantizado en su consumo.

Por otro lado, el precio del carbón internacional ha bajado y se deben regular las ayudas, incrementarlas, para que el ingreso en las empresas no disminuya, ya que, de lo contrario, se pondría en riesgo el empleo.

Otro problema es el incentivo al consumo de carbón que cobran las empresas eléctricas y que, coloquialmente, conocemos como pta/kw. Durante 1998, se han consumido por este concepto 42.400 millones de pesetas.

En la discusión del Protocolo Eléctrico y del Plan del Carbón, se acordó dedicar 300.000 millones de pesetas para las compañías eléctricas, para incentivar el consumo de carbón nacional y su duración sería para 10 años, al igual que los costes de transición a la competencia, es decir, hasta el año 2007.

En un principio, se pensó en hacer el reparto directamente proporcional a la distancia desde el puerto a las centrales térmicas, de forma que las periféricas recibirían 0,28 pta/kw y las de interior 0,80 pta/kw.

Esta forma de reparto levantó discrepancias entre las centrales eléctricas y se decidió que el reparto fuese igual para todos 0,5812 pta/kw. Esta decisión se publicó en un Real Decreto el 27/12/97.

A pesar de este reparto igual para todas las centrales térmicas, hay discrepancias entre las compañías eléctricas y presionan en los contratos a las empresas mineras a la baja, tardándose más de 4-5 meses en firmarse estos contratos.

En el BOE de 30/12/98, se publicó otro Decreto Ley que modificó la tabla que estaba en vigor, se incrementó al alza y se abonó con carácter retroactivo, una vez que se conocieron los kilowatios que produjeron en 1998. La Dirección General de Minas nos dijo que lo que supone es 42.418 millones de pesetas en todo el año 1998. Pero no sabemos si este coste es con la tabla primitiva o con la modificada, por lo que la Dirección General de Minas tampoco sabe cómo se ha hecho, según nos comunican en la Comisión de Seguimiento.

Estos hechos crean problemas para el futuro:

1. Se actúa con una política de hechos consumados, sin informar a la Comisión de Seguimiento, ya que sólo lo han negociado con las eléctricas, en un tema que afecta a la línea de flotación del Plan 1998-2005.
2. Se ha incrementado unilateralmente el coste del año 98 con cargo a los 300.000 millones de pesetas, poniendo en riesgo que se puedan cubrir los 10 años previstos.
3. Las eléctricas, que habían apretado en los contratos con las compañías mineras, salen beneficiadas doblemente. Se han ahorrado dinero al comprar carbón a la baja y al consumirlo les dan más dinero del previsto.
4. La competencia entre centrales ha sido vulnerada, ya que en el *pool* eléctrico han competido conociendo una tabla de pta/kw, que luego se ha visto modificada. Eso tiene incidencia en los Costes de Transición a la Competencia, debido a que los cobran por los kilowatios que han producido. Pero esto, seguramente, lo habrán silenciado las eléctricas con el pacto realizado de la nueva pta/kw.
5. Ahora, para 1999, hay que hacer nuevos contratos entre eléctricas y mineras. El carbón de importación ha bajado aproximadamente un 10% y el dó-

lar también ha bajado. La Dirección General de Minas dice que no va a haber incremento de ayudas por este hecho, a pesar de que está regulado en el plan, y que tampoco van a presionar a las eléctricas para que paguen más a las compañías mineras. Esto supone que las empresas mineras reduzcan sus ingresos más de lo pactado (un 4%) para 1999, poniendo en grave riesgo los convenios y las empresas que pueden pensar reducir o ir al cierre.

Todos estos temas los debemos plantear de forma inmediata, pero exigiendo a los empresarios que cumplan con las recolocaciones del 4/11, ya que en algunos casos estos empresarios son absolutamente reticentes a cumplirlas. Pero deben saber que el Plan es un todo y que lo que es bueno para ellos (contratos con eléctricas, regulación del consumo, precio internacional, etc.) también es bueno para nosotros y para el sector (infraestructuras, proyectos empresariales, formación de jóvenes y recolocaciones en el 4/11). Por tanto, hay que cumplir el Plan en su integridad, incluso en un tema de tantísima preocupación y necesidad como es la seguridad en las minas. En esta materia, estamos inmersos en un proceso de negociación, del que esperamos se modifique la composición y funcionamiento de la Comisión Nacional de Seguridad. Para ello, estamos discutiendo el Real Decreto entre la Dirección General de Minas, la patronal Confedem y los sindicatos.

Minería metálica

Este sector atraviesa por una grave crisis, cuyo origen se encuentra en la bajada sistemática de los precios de los metales. Durante los últimos 10 meses, las cotizaciones han sido descendentes en cobre, zinc, plomo e, incluso, en oro. La plata, sin embargo, ha incrementado su valor. Como añadido a este descenso de los precios, el dólar también ha mantenido una situación declinante.

El cobre, normalmente, se situaba en cotizaciones de 2.100-2.300 dólares por Tm. Hoy en día, está en 1.400 dólares por tonelada.

El zinc, actualmente, se cotiza en torno a 900 dólares por Tm, cuando sus parámetros normales se sitúan entre 1.300-1.400 dólares por tonelada.

La situación del plomo es similar, de 600-700 dólares, se sitúa por debajo de los 500 dólares.

El oro también está depreciado, de 2.000 pesetas por gramo, se sitúa ahora en torno a 1.500 pesetas por gramo.

La situación, con ser grave, no es dramática, ya que, según los distintos analistas, parece ser coyuntural. Por un lado, los precios de los metales históricamente se adaptan a ciclos de máximos y mínimos, en función de los *stocks* y las demandas en el mercado. Todo apunta a que el repunte de los precios, analizando los ciclos de años anteriores, se puede producir a partir del primer trimestre del año 2001. Este ciclo depresivo obedece a la crisis financiera y económica de Asia, donde los países emergentes (Indonesia, Corea, Filipinas, etc.), que son grandes consumidores de materias primas, han visto cercenadas sus expectativas de crecimiento y, por tanto, la demanda ha caído ante una gran oferta de materias primas.

Por otro lado, la situación caótica de las industrias mineras en Rusia y en los antiguos países de la URSS ha hecho en estos últimos años que los mercados se vean inundados de materias primas procedentes de estos países, vendidos a bajos precios y por canales no muy ortodoxos. Esto ha pasado no sólo con los metales citados, sino también con la potasa, el mercurio, el uranio y el oro; perjudicando notablemente a la minería europea y, en concreto, a nuestra industria minera que explota esas sustancias minerales.

Las previsiones de los distintos analistas coinciden en que la adecuación oferta/demanda se puede estabilizar hacia finales del año 2000 y recuperar sus precios originales en el primer trimestre del 2001.

Esto nos conduce a la necesidad de emplazar al Gobierno a abordar una negociación similar a la realizada en la minería del carbón, pero que conllevaría dos etapas. Una sería acometer **medidas urgentes-plan de choque 1999-2001** y otra, a más largo plazo, que estabilizase este sector minero, que tiene reservas y futuro hacia el horizonte del año 2005, con medidas para regenerar el tejido industrial de estas comarcas mineras y afianzar bases sólidas para la minería metálica.

La región española más afectada por esta crisis es Andalucía y, sobre todo, la faja pirítica (Sevilla-Huelva), a pesar de que las investigaciones que se vienen realizando confirman la existencia de nuevos yacimientos minerales (en el último año se han descubierto tres nuevos yacimientos de sulfuros polimetálicos).

Uno de nuestros objetivos en los años pasados, ante las reiteradas negativas del Ministerio de Industria a establecer un marco de negociación para este sector de la minería, similar al acordado para el carbón, fue tratar de llegar a acuerdos en las comunidades autónomas en las que la minería metálica era importante. Así, elaboramos propuestas sindicales unitarias para Andalucía, Castilla-La Mancha y Cantabria, llegando a mantener negociaciones en las tres comunidades. Sólo ha cuajado en Andalucía, donde se acordó un pacto con los empresarios y el Gobierno andaluz, denominado Mesa de la Minería.

En Castilla-La Mancha y en Cantabria, está muy retrasado y lo debemos retomar en este próximo año, ya que la situación de Minas de Almadén y Asturiana de Zinc es problemática y requiere soluciones en este ámbito autonómico.

No obstante, nuestras reflexiones sobre el sector han penetrado entre las preocupaciones de la Junta de Andalucía. Hemos planteado la necesidad de abordar, conjuntamente, propuestas para paliar esta situación y poder plantear al Gobierno central las necesidades del sector minero, que pueden extenderse a nivel nacional. (En el anexo se adjuntan las propuestas elaboradas en la Coordinadora de la Minería Andaluza y el borrador planteado por la Consejería de Trabajo e Industria que debemos negociar y acordar para plantearse al Ministerio de Industria).

Relaciones internacionales

En la EMCEF, se ha aprobado el proyecto de Estatuto del Minero Europeo. Propuesta planteada por nuestra Federación y que, por fin, puede empezar a ver la luz. Se trata de una carta de derechos laborales que habrá que negociar con la patronal europea del carbón y con la Comisión Europea, a través de la DG-V.

El objetivo de este Estatuto es fijar unos derechos mínimos laborales, que permitan ir hacia la homogeneización de las condiciones laborales en la minería y que se harían extensivas a los países PECOS, cuando se integrasen en la Europa comunitaria.

En estos momentos, se debate en el Parlamento Europeo una directiva sobre Residuos Tóxicos y Peligrosos. En este proyecto, se contempla tratar los residuos mineros como tóxicos y peligrosos. Todos los sindicatos integrados en EMCEF nos hemos dirigido a los grupos parlamentarios para impedir esta barbaridad, que pondría en peligro la actividad minera en Europa.

Afortunadamente, se han aprobado dos enmiendas que subsanan de momento la situación, pero habrá que seguir de cerca este proceso, también a través de nuestro Gobierno, al que hemos puesto en su conocimiento la situación.

También se está debatiendo una directiva sobre el NO₂ (dióxido de nitrógeno) en las minas. En las minas de potasa y en las metálicas, se usan vehículos con motores diesel y hay desprendimiento de NO₂. Actualmente, los límites se sitúan en cinco ppm (partes por millón) de NO₂ en la atmósfera de las minas subterráneas. La directiva pretende bajar a dos ppm de NO₂, lo que impediría que se pudiese trabajar en estas minas con vehículos de motor diesel.

Vamos a participar a través de EMCEF en el Grupo de Trabajo que ha creado el Órgano Permanente de Seguridad en las Minas, para evitar esta medida.

En el sector de la pizarra, podemos constituir con los empresarios de la pizarra europeos y con el apoyo de la DG-V un Comité Paritario estable, que permita discutir los problemas industriales del sector, así como posibles ayudas para formación y reindustrialización de estas comarcas mineras. Este año iniciaremos el proceso con los empresarios españoles y con FIA-UGT, para poder establecer este Comité Paritario, que sería el primero en constituirse en el sector minero, lo que puede servir de precedente para la potasa y la minería metálica.

Anexo 1

PLAN DE MEDIDAS URGENTES PARA 1999

- Las inversiones presupuestadas en los Presupuestos de la Junta como ayudas a las inversiones deben agotarse en su totalidad. Para ello, se debe incrementar el porcentaje de ayudas a la inversión.
- Las ayudas pendientes y subvenciones que se otorguen deben tener un cauce prioritario y su agilización para el cobro debe ser objeto de un seguimiento específico para que ello sea posible.
- Se debe establecer con las entidades financieras que se consideren una línea de préstamos o avales hasta 5.000 millones de pesetas, con objeto de cubrir la financiación necesaria de las empresas en esta situación coyuntural. Los préstamos deben ser a largo plazo de amortización y con un período de dos años de cadencia en la amortización (ICO e IFA).
- Puesta en marcha de forma inmediata de los proyectos alternativos conocidos (rocas ornamentales, autobuses, reciclado de neumáticos, etc.).
- Apoyo a la fabricación autónoma de explosivos.
- Solución Minas Tharsis.
- Moratoria Seguridad Social.
- Problemas específicos de empresas:
 - Las Minas de Alquife necesitan urgentemente el aval para conseguir un préstamo por un importe de 300 millones de pesetas para poder adjudicarse los trabajadores las instalaciones de Almería.
 - Debe autorizarse la puesta en marcha de Boliden lo antes posible, una vez que se conozca el informe del ITGR y la Confederación Hidrográfica.

PLAN DE MEDIDAS A MEDIO LARGO PLAZO 1999-2005

- Plan de investigación sistemática de la faja pirítica de forma integral, con gravimetría, cartografía de detalle, etc., que pongan de manifiesto los indicios o nuevos yacimientos que atraigan inversores mineros. Este plan se podría desarrollar en colaboración con el ITGE.
- En colaboración con el Gobierno central, Plan de Medidas Sociales. Contemplará jubilaciones en el convenio minero, con la participación del Ministerio de Trabajo y la Junta. Se debe establecer regulación sobre contador a cero para implementar las medidas sociales y ampliar la posibilidad de regulación de empleo más allá de la cobertura legal actual. Estas medidas deben negociarse conjuntamente con el Ministerio de Trabajo.
- Constitución de una Fundación para la Formación, que esté dotada de 1.500 millones de pesetas al año hasta el 2005, que permita la impartición de cursos para jóvenes de las comarcas, con subsidios de mantenimiento y posibilidad de becas. La Fundación estará constituida por la Junta y el Gobierno central, con la participación de los sindicatos más representativos.
- Poner en marcha antes de finalizar el primer semestre de este año un Plan de Seguridad y Prevención de Riesgos Profesionales, así como de impacto medioambiental, dentro del sector minero, con especial atención a la prevención de accidentes de trabajo, riesgos y enfermedades profesionales. Retomar el trabajo de la Comisión creada en esta materia.
- Programa de ayudas a proyectos empresariales en las comarcas mineras por importe de 3.000 millones de pesetas anuales, hasta el 2005, que permita subvencionar en las comarcas mineras a los proyectos generadores de empleo alternativo a la minería.
- Plantear ante la DG-III y DG-V de la Comisión Europea la necesidad de articular un Marco Europeo de Ayudas a la Minería Metálica, sobre todo a la reindustrialización de estas zonas y a la formación de los jóvenes de estas comarcas.

- Análisis de las infraestructuras necesarias, que permitan situar a las comarcas mineras con enlaces rápidos para el desarrollo de los proyectos alternativos y resulten para los futuros inversores.

Dentro de estas medidas, se debe acotar los compromisos de la Junta de Andalucía y aquellos que conjuntamente debemos plantear al gobierno central, fundamentalmente al Ministerio de Trabajo e Industria.

Anexo 2

BORRADOR DEL PROTOCOLO ENTRE EL MINISTERIO DE INDUSTRIA, LA CONSEJERÍA DE TRABAJO E INDUSTRIA, CENTRALES SINDICALES Y CEAMIN

ANTECEDENTES

La prevalencia de la grave situación en que se encuentran las empresas encuadradas en el sector de la minería metálica, debido a la crisis que desde hace un año se mantiene en el mercado internacional de los metales a causa de la dramática caída de los precios de los mismos, amenaza con la desaparición de este tipo de minería en España.

Los pronósticos de la Bolsa de Metales de Londres indican que esta crisis se prolongará a lo largo de 1999, lo cual, de ser cierto, pondría a todas las empresas españolas de minería metálica en una clara posición de quiebra y con escasas posibilidades de recuperar su actividad, una vez que los mercados se recuperen.

Ante esta situación, se considera necesario arbitrar medidas financieras desde las Administraciones Públicas que permitan tener a las empresas en activo durante el bienio 1999-2000

Dichas medidas podrían ser de carácter reintegrable y a fondo perdido (subvenciones). En el caso de las subvenciones, sería necesario obtener previamente la autorización correspondiente de la Unión Europea, la cual para estos casos distingue dos tipos de actuación: ayudas de Estado para el cierre de empresas o ayudas de Estado para la reestructuración de las empresas. Estas últimas implican necesariamente la disminución de la producción y la reducción de puestos de trabajo.

Por tanto, las ayudas a fondo perdido serían de difícil aplicación para alcanzar la solución que se pretende, puesto que en ningún caso se plantea la posibilidad de cierre definitivo de las explotaciones ni el decremento productivo, puesto que ello haría inviable a las empresas en cualquier caso.

Consecuentemente, sólo las ayudas financieras de carácter reintegrable podrán tener efecto en el mantenimiento de las actividades mineras, dejando las subvenciones a otros campos de actuación alternativos.

Las partes firmantes, conscientes de esta situación,

ACUERDAN

PRIMERO.- La Junta de Andalucía ha dispuesto en sus presupuestos de 1999 una línea de avales por importe de 1.500 millones de pesetas para atender las necesidades financieras de la empresa de minería metálica (MRT), radicada en esta comunidad autónoma, con el fin de atender las necesidades financieras que demande durante los ejercicios de 1999 y 2000.

SEGUNDO.- El Ministerio de Industria gestionará ante el Instituto de Crédito Oficial (ICO) una línea de créditos participativos por importe de 2.500 millones de pesetas, con la misma finalidad y por el mismo período de tiempo.

TERCERO.- El Ministerio de Industria y Energía gestionará ante el Ministerio de Medio Ambiente subvenciones para atender los proyectos de restauración medioambiental presentados por las empresas minerometalúrgicas andaluzas dentro de sus comarcas de actuación. Dichas subvenciones atenderán un importe inferior al 50% del monto de las inversiones necesarias para ejecutar estos proyectos.

CUARTO.- La Consejería de Trabajo e Industria y el Ministerio de Industria gestionarán ante el Instituto de la Seguridad Social una moratoria de un año para las obligaciones que las empresas afectadas tengan por tal concepto.

QUINTO.- La Consejería de Trabajo e Industria y el Ministerio se comprometen a elaborar un proyecto alternativo a la actividad minera, para las comarcas afectadas por esta crisis, en un plazo de seis meses.

SEXTO.- El Ministerio de Industria gestionará ante el Ministerio de Trabajo un programa de prejubilaciones anticipadas similar al aprobado para la minería del carbón.

SÉPTIMO.- La Consejería de Trabajo e Industria pondrá en funcionamiento una línea de subvenciones específicas, por importe de 300 millones de pesetas, para las empresas que presenten proyectos que generen puestos de trabajo en las comarcas afectadas.

OCTAVO.- Las empresas y las centrales sindicales cooperarán de la mejor manera posible al buen fin de los objetivos pretendidos en este Protocolo.

Informe del sector eléctrico

INTRODUCCIÓN

El sector eléctrico en España está en estos momentos en un proceso de reformas y cambios estructurales. Entre estos pasos, cabe destacar por su importancia la Ley 49/84, por la que se creó Red Eléctrica de España, el intercambio de activos del 85 y la puesta en marcha del marco Legal y Estable a partir de 1988. Más recientemente, el segundo intercambio de activos, la Losen, las directivas de la UE, el protocolo eléctrico del 1997 y la privatización total del sector con la venta de Endesa.

Existen en estos momentos en España, fundamentalmente, cuatro empresas tanto en producción, como en distribución: Grupo Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa e Hidrocantábrico. Todas ellas son empresas verticales, es decir, asumen el ciclo de la producción, la distribución y la comercialización.

Su implantación se distribuye según los cuadros siguientes:

En Producción:	Grupo Endesa
	Iberdrola
	Unión Fenosa
	Hidrocantábrico

En Distribución:	Grupo Endesa
	Iberdrola
	Unión Fenosa
	Hidrocantábrico

Como vemos su dimensión es diferenciada, hay dos empresas medianas, Unión Fenosa e Hidrocantábrico, cuyo ámbito de incidencia territorial es fundamentalmente en el norte y centro de España. Y dos grandes empresas, Iberdrola, con implantación en el norte de España, el centro y el levante español, y el Grupo Endesa, que a su vez está compuesto por 13 empresas con implantación territorial en Andalucía, Catalunya, Cantabria, las islas y centros de producción en el noroeste.

Este informe pretende ser una introducción al conocimiento del sector eléctrico, con el objetivo de entender la situación actual. Tal vez así se comprenda en profundidad la necesidad de que el sector eléctrico permanezca en manos públicas, posición defendida desde siempre por este sindicato. De ahí nacen los CTC, por qué se condena la minería de este país y por qué empresas de 24.000 trabajadores se convierten en 16.000, cuando la demanda crece y esas mismas empresas tienen beneficios millonarios.

1. ORÍGENES DE LA SITUACIÓN ACTUAL

En 1943, en el sector existían multitud de empresas eléctricas, una parte de las cuales eran públicas, integradas en el Instituto Nacional de Industria (INI), fundamentalmente las empresas productoras que utilizan los recursos del carbón y las insulares. En ambos ámbitos, el sector privado no había querido introducirse por su baja rentabilidad. Es en ese mismo año cuando se crea Unesa, a partir de la unión de las empresas eléctricas privadas como réplica a la creación del INI y, de alguna manera, para tener argumentos contra la racionalización del sector. Sus tareas consistían en conseguir la mayor rentabilidad posible de las centrales existentes, realizando intercambios entre zonas para alcanzar una distribución adecuada de la energía eléctrica disponible, así como potenciar incrementos de producción mediante la construcción de centrales. Poco después, se le asignó la coordinación de los diferentes sistemas regionales, como si se tratara de una sola unidad de explotación.

Con el Plan de Conjugación de Sistemas Regionales de Energía Eléctrica (1944), se construye una auténtica red nacional de transporte de energía eléctrica, interconectando de esta manera todos los centros de producción y los mercados de consumo.

Desde 1968, con la elaboración de los planes eléctricos nacionales por parte de Unesa, esta coordinación adquiere su máximo grado y significación.

Unesa se convirtió, no sólo en una asociación técnica, sino en una asociación patronal que representa y defiende conjuntamente los intereses de las empresas más poderosas y de los grupos financieros que estaban detrás de ellas, frente a la Administración del Estado, al consumidor y a posibles competidores.

Desde 1944 y hasta 1983, todas las medidas aprobadas por el Ministerio de Industria, tanto en relación con el sector eléctrico, como también sobre las tarifas de este servicio, han ido siguiendo las propuestas de Unesa, cuya información es la única que la Administración considera válida.

Por ello, se asignó a Unesa desde el principio una función planificadora que le permitió ser más fuerte, incluso, que la Administración.

A partir del monopolio de la oferta y a través de la elaboración de los planes eléctricos (1968), es Unesa quien hace las previsiones de la futura demanda y, por lo tanto, de la futura producción e inversiones. En consecuencia, Unesa puede potenciar determinadas producciones, zonas y empresas.

POLÍTICA DE INVERSIONES

El sucesivo crecimiento de la demanda eléctrica, años 60-70, lleva cada vez más a un crecimiento desmesurado de las inversiones. Con el PEN-75, se pone en marcha un ambicioso plan de inversiones, centrado básicamente en las centrales nucleares y propiciado por la patronal eléctrica. Este plan partía de un crecimiento del Producto Nacional Bruto (PNB) de un 6% y, en función de ello, se planificó lo que fue calificado como el programa de construcción de centrales nucleares más ambicioso del mundo.

Al cabo de dos años, se comprobó que las previsiones no coincidían con la realidad de una previsión de crecimiento del PNB del 6%. Se había obtenido un crecimiento del 0,8% en 1975 y del 2,5 en 1976. Este hecho llevó a crear la Comisión Nacional de Energía y a establecer nuevas previsiones, igualmente disparatadas, que pasaban de una producción nuclear del 7,1% en 1976, al 51,2% en 1985.

El PEN de 1978 efectúa un recorte nuclear, pasando a una producción del 35% en 1987, frente al 53,7%, prevista en el PEN-75. Se pasa del *Todo Nuclear* al *Casi todo Nuclear*. Estas previsiones fundamentadas no en necesidades reales, sino en intereses financieros de las patronales eléctricas, llevaron a un endeudamiento del país que, junto a una gestión empresarial casi fraudulenta, están en la base de la primera gran crisis del sector eléctrico.

Antes de realizar la exposición de cómo la Administración y, en suma, el consumidor tiene que contribuir a salir de esa crisis, realizamos una pequeña exposición de la política bancaria y la gestión empresarial que propició dicha crisis.

A la banca, que tradicionalmente ostentaba la mayoría del capital del sector eléctrico, se le ofrecían dos posibilidades para abordar las necesidades de inversión: primera, conservar su posición dentro del capital, lo cual significaba concentrar recursos propios en el sector y, en consecuencia, inmovilizarlos y correr el riesgo; segunda, ceder participación a terceros, que fuesen los encargados de financiar las inversiones a través de ampliaciones a la par y liberadas y las obligaciones convertibles. De esta forma, el pequeño accionista entró a formar parte del sector, mientras el control de las empresas continuó permaneciendo en manos de un pequeño número de ellos (la banca), quien ya no ve la rentabilidad en el dividendo, sino en otros métodos como la utilización de los créditos públicos, las decisiones sobre las inversiones y, en definitiva, el control de contratos, ejecuciones, empresas constructoras, suministradoras, etc.

Las inversiones fueron abordadas por los gestores de las empresas, recurriendo prioritariamente al crédito y, en consecuencia, al endeudamiento fundamentalmente en divisas. La permanente revalorización del dólar durante el período 76-85 y el alza de los índices reales de interés de los créditos, conjuntamente con la gestión en la construcción de esas centrales que se multiplicaron por dos o por tres, atendiendo al único interés de sacar el máximo lucro posible de la construcción, aunque ello comprometiera la rentabilidad futura de su explotación, llevaron al sector a la crisis total. Todo, en la idea de que ya se encargaría luego el Estado de repercutir sobre la sociedad las pérdidas de las compañías que tenían que amortizar tan desmesuradas inversiones.

2. LA POLÍTICA DE LA ADMINISTRACIÓN SOCIALISTA SOBRE EL SECTOR ELÉCTRICO

Con la llegada al poder del PSOE, se inicia la llamada reordenación del sector eléctrico.

Las causas de esta reordenación del sector están en la situación de grave crisis financiera en que se encuentra, producto de la situación analizada en el primer apartado.

La deuda exterior del sector en 1983 era de unos dos billones de pesetas.

El Gobierno socialista, ante esta situación, opta por la renuncia a la nacionalización del sector y manifiesta que quiere evitar una posible nacionalización obligada, debido a la grave crisis del sector en la negociación con el sector eléctrico.

Se llega a un protocolo de acuerdo que establece:

1. Paralización del programa nuclear en 7.500MW, en lugar de 12.500MW. Esta actuación se materializa a través del PEN-83, de la llamada Moratoria Nuclear. Garantiza a las empresas que las inversiones realizadas para las centrales nucleares que no se llevaran a término, serían remuneradas con intereses.
2. Nacionalización de la Red de Alta Tensión, pasando a propiedad pública las líneas e instalaciones de transporte de Alta Tensión y absorbiendo la nueva empresa nacional Red Eléctrica las funciones de planificación de la producción, que previamente ostentaba Aselétrica (empresa dependiente de la patronal Unesa).
3. Saneamiento financiero del sector.
4. Racionalización del mapa eléctrico. A través de los intercambios de activos, dicha operación se convierte en una operación financiera mediante la cual, por la venta de las instalaciones de las empresas más endeudadas, se redistribuye la deuda existente, siendo ésta sumida por las empresas menos endeudadas.
Las empresas compradoras son Iberduero, con una aportación de 168.275 millones, y Endesa, con 410.350 millones.
De dichas cifras, se desprende que el principal esfuerzo comprador lo realiza el grupo público a través de Endesa. Es decir, Endesa asume las deudas de las empresas privadas, planteando la necesidad de repercutir el precio de los activos adquiridos en las tarifas en sus contratos con las privadas.
5. Establecimiento de una política tarifaria que permita a las empresas disponer de unos ingresos que hagan frente al endeudamiento. El resultado final es la creación del Marco Legal y Estable del sector eléctrico.

2.1. MARCO LEGAL Y ESTABLE

El nuevo Marco Legal y Estable del sector eléctrico desarrollaba un nuevo sistema de cálculo de la tarifa eléctrica, pretendiendo que el servicio público se realizase en las mejores condiciones económicas para todos. Era un sistema de retribución por costes reconocidos (los de inversiones realizadas), por costes estándares (costes de operación y mantenimiento) fijos y por costes variables. El Marco Legal y Estable permitía, en teoría y éste es el papel del regulador, una optimización de costes en todas las áreas y, en particular, en los costes variables. Con un adecuado control diferenciado de los costes para cada segmento homogéneo de producción (carbón, fuel, gas, uranio, hidráulico), se optimiza el sistema sin necesidad de construir simulacros de libre competencia entre productos con costes no homogéneos.

Pero este Marco Legal y Estable se crea bajo dos coordenadas regresivas para el ciudadano:

1. Aceptación de la deuda.
2. Aceptación de la gestión.

2.1.1. ACEPTACIÓN DE LA DEUDA

LOS COSTES ESTÁNDARES

Los principios del Marco Legal y Estable hacían suponer que los valores de generación serían fijados mediante un método objetivo, que tuviese en cuenta la política de activación de costes desarrollada por las empresas en la construcción de las centrales y que les ha permitido inflar el coste de éstas con los gastos derivados de su mala gestión en los últimos años.

Lejos de ser así, el contraste de los costes reconocidos por el Ministerio con los valores establecidos por las empresas en sus balances permite afirmar que los costes reflejados en las tarifas eran superiores a los contables.

Ejemplo de lo que representa la aplicación de este conjunto de normas en una instalación tipo:

El valor reconocido de una instalación comprende tanto la inversión material (el coste de la obra), como el coste de los préstamos empleados en financiar la construcción.

Esto supone, en una instalación tipo central nuclear, un coste de construcción de 220.000 millones y un coste total de 422.000 millones. No obstante, el consumidor no sólo pagará a través de tarifas estos 422.000 millones, sino el valor actualizado, conforme el IPC anual a lo largo de los años de vida de la central. Esto significó que, a través del Marco Legal y Estable, reconocimos y pagamos cientos de millones más de los que, con un criterio objetivo, tendríamos que asumir.

Una vez reconocido el valor o coste de la instalación, se contabilizaba la retribución que percibirían las empresas, con cargo a tarifas que se aplica sobre el valor actualizado que resta después de la amortización anual, sin que se determine qué valor tiene esa tasa de retribución.

En la distribución se asume el valor que las empresas han querido repercutir.

LOS COSTES VARIABLES

Los costes variables representan el 30% de los costes reconocidos. Son destacables:

- Costes de operación y mantenimiento, que varían con el IPC anual y dependen del tipo de energía utilizada.
- En lo que se refiere a Red Eléctrica, se traslada a tarifas los costes reconocidos a esta empresa, sin saber los criterios utilizados para ello.
- Costes de estructura y capital circulante: se reconoce un coste de 0,230ptas/Kwh., demandado en barras de central, actualizado con el IPC y careciendo de cualquier criterio objetivo para justificar el coste establecido.
- Moratoria Nuclear: Se carga en tarifa un porcentaje destinado a ir amortizando los costes de la construcción paralizada, reconociendo unos valores que ascienden en 1988 a 543.717 millones, sin saber los criterios utilizados.

En resumen, se acepta la deuda declarada por las empresas y no sólo ésta, sino actualizada y retribuida para que puedan recibir beneficios.

Será este reconocimiento de deuda el que va a volver a aparecer en la situación actual a través de las Costes de Transición a la Competencia (CTC).

Se desdeña el camino de pedir responsabilidades y se carga sobre las espaldas del ciudadano el saneamiento financiero del sector.

2.1.2. ACEPTACIÓN DE LA GESTIÓN

Continúa todo en las mismas manos. El sector sigue en las manos de quien lo llevó a la crisis, controlado en su gran mayoría por el sector bancario y no se democratiza.

En realidad, este Marco Legal y Estable no es más que el resultado de las directrices dadas por la gran banca en su informe Termes, que dice:

“En el cálculo de unas tarifas eléctricas realistas, habrá que tener en cuenta, no sólo los niveles actuales de inflación y de tipos de interés, sino también los que se dieron, para estas dos variables en los años de construcción de las Centrales Nucleares, pues son aquéllos y no éstos los que constituyen el coste del kw actual, que por ser mayoritariamente de origen nuclear, su componente principal es de costes fijos, es decir, lo forman las cargas del capital”.

En definitiva, el Marco Legal y Estable, establecido por el Gobierno socialista, intentaba racionalizar el sector, asumiendo a través de la tarifa el saneamiento del sector, llevándolo al ciudadano, olvidando tal vez que era éste y no la banca quien lo llevó al poder.

2.2. LA LEY 40/1994 DE ORDENACIÓN DEL SISTEMA ELÉCTRICO NACIONAL (LOSEN)

La Losen es un paso más en un proceso de cambios estructurales y de reformas que, desde hace mucho tiempo, viene conociendo el sector eléctrico español.

La Losen se crea teniendo en cuenta la legislación actual más, concretamente, el Marco Legal y Estable vigente, estando ambos interrelacionados.

Las novedades que incorpora la Losen al sistema eléctrico español son dos sistemas: **el integrado y el independiente**. El sistema integrado conserva lo existente en la actualidad y el independiente está por desarrollar y regular.

El sistema integrado no es un monopolio, sino que es un marco regulador de unas actividades que se realizan en competencia de costes por segmentos, por varios operadores.

La aparición del sistema independiente, que en buena lógica debería ser especialista en producir más barato, combinado con la limitación de acceso al sistema es una referencia de presión a la baja de los costes/precios de la electricidad.

El inicio de la operación del sistema independiente estaba previsto que se realizara con nuevos consumidores que, efectivamente, necesitasen nueva potencia, dada la sobrecapacidad actual.

- Crea la Comisión Nacional del Sector Eléctrico, que vela por la objetividad y la transparencia del sistema. Se pretende que sea un árbitro independiente.
- Otra cuestión importante es una incompatibilidad de actividades entre generación y distribución, con la necesidad de una segregación jurídica de ambas actividades. Este tema fue y sigue siendo muy controvertido. También obliga a la segregación de actividades eléctricas y no eléctricas, cuestión que también plantea problemas para diferenciar lo que puede ser una actividad eléctrica y no eléctrica.
- Crea un nuevo sistema para la adjudicación de nueva potencia. Una vez que la planificación a través del Plan Energético Nacional pueda definir con más o menos exactitud determinados emplazamientos, tipos de central y combustibles, se adjudicarán las nuevas construcciones por el sistema de subastas competitivas.

Se puede afirmar que la Losen establece un equilibrio entre distintos objetivos:

- El mantenimiento de los principios de ordenación que se consideran irrenunciables en España, como la planificación energética coordinada, la explotación unificada, la integración de energías, la tarifa única y la consideración de servicio público para el suministro eléctrico.
- La incorporación de las tendencias europeas que se estaban perfilando en 1994 y que consisten en: introducir la separación jurídica o contable entre la producción y la distribución; permitir la contratación directa de los grandes clientes industriales en el sistema que les resulte más beneficioso y, en consecuencia, establecer el acceso negociado de terceros sobre una determinada red de transporte. Más adelante veremos en qué ha quedado finalmente la POSICIÓN COMÚN (CE) nº56/96 de 25 de Julio de 1996, con vistas a adoptar una directiva sobre normas comunes para el mercado de la electricidad.

- El respeto a los derechos ya adquiridos, tanto por los consumidores, como por las empresas prestadoras del servicio eléctrico.

Para satisfacer este conjunto de criterios, la Losen optó por establecer un modelo que dista de buscar la competencia salvaje que, aparte de ser imposible de aplicar en el sector, traería muchos inconvenientes y ninguna ventaja a todos los niveles, tanto para el consumidor, como para las empresas y los trabajadores y para el país en general.

2.3. LA PROPUESTA DE DIRECTIVA SOBRE NORMAS COMUNES PARA EL MERCADO INTERIOR DE LA ELECTRICIDAD

La Unión Europea no tiene una política de energía, ni siquiera un mandato claro para crear una. Esto no ha impedido que desde 1992 la Comisión Europea no haya realizado propuestas para introducir criterios de competencia en las industrias de electricidad y gas de los estados miembros.

Las diferentes propuestas de directiva han ido encontrando fuertes resistencias, principalmente, por parte de Francia y Alemania. Finalmente, se ha llegado a la directiva, cuyos ejes básicos son:

- El acceso a la red nacional de terceros. Para ello, se proponen dos modelos alternativos: un acceso a la red negociado o el sistema de comprador único designado por los estados miembros.
- La figura de los clientes cualificados, que tendrán libertad de celebrar contratos de suministro con productores dentro del sistema nacional o fuera del mismo, es decir, en distintos países.
- Los estados miembros deberán adoptar las medidas necesarias para garantizar una apertura de sus mercados de electricidad, para que los clientes cualificados puedan celebrar contratos de la forma establecida en el apartado anterior.
- La cuota de mercado nacional que deberá abrirse, parte de consumos superiores a 40 GW, a la entrada en vigor de la directiva, se reduce a 20GW a los tres años y a un nivel de 9GW a los seis años.

- Por otra parte, establece la obligatoriedad de llevar en la contabilidad interna de las compañías eléctricas cuentas separadas para las actividades de generación, transporte y distribución y, en su caso, de forma consolidada para otras actividades no eléctricas.

La apertura de los mercados está condicionada por numerosas cláusulas cautelares para los estados miembros, artº 3, 5.1.3, 8.4, entre otros. Asimismo, los estados miembros tienen la soberanía para planificar las nuevas capacidades y para definir las obligaciones de servicio público de las empresas.

3. LA LLEGADA DEL PARTIDO POPULAR

En marzo de 1996, el Partido Popular toma el poder y rápidamente se hace sentir en el sector eléctrico. El sector privado empieza otra vez a reclamar un nuevo marco para el cálculo de la tarifa y el final de los llamados *Privilegios de Endesa*. Fruto de esas presiones y de la política liberalizadora del Gobierno, se llevan a término dos hitos fundamentales:

1. Firma en diciembre de 1996 del Protocolo del Sector Eléctrico.
2. Privatización total de Endesa.

3.1. EL PROTOCOLO ELÉCTRICO (1996)

Este protocolo pretende el establecimiento de la libre competencia en generación en el sistema eléctrico español. En este sentido, significa una ruptura del actual marco regulatorio (Marco Legal y Estable y Losen) y, como es obvio, va más allá del proyecto de directiva de la UE.

El protocolo aprobado está inspirado en el modelo británico que el Thatcherismo aplicó en su momento.

A partir del 1 de Enero de 1998, el orden de funcionamiento de los diferentes grupos de generación se establece en función de la oferta que las empresas titulares de dichos grupos efectúen para cada uno de ellos individualmente. Todos los grupos de generación disponibles efectuarán sus ofertas. La programación de los grupos se realizará partiendo de la oferta más barata hasta igualar la demanda. La energía generada en cada período de programación será retribuida al coste

marginal del sistema eléctrico, basado en la oferta realizada por el último grupo de generación necesaria para atender la demanda.

Este mercado subasta o *spot* remunerará los costes de operación y mantenimiento tanto fijos, como variables, y los costes del combustible.

La variación con el Marco Legal y Estable es sustancial y elimina uno de los pocos factores racionales que se introdujeron, que es la remuneración de las energías por sus costes reales, ya que el coste para producir un kw/h a partir de un aprovechamiento hidroeléctrico es absolutamente diferente al coste de producir un kw/h en una central de carbón o al coste de una central nuclear o de turbina de gas.

El protocolo eléctrico establece que todos los kw/h producidos se paguen al precio del más caro para cada período de programación. Con ello, se está institucionalizando que el Kw/h hidráulico (el más barato) se remunere al precio del más caro, en estos momentos el de carbón.

COMBUSTIBLE	PRECIO KWH
Nuclear	2,35-2,63 ptas.
Hidroeléctrico	1,08-1,30 ptas.
Carbón hulla	6,30-8,32 ptas.
Lignito pardo	5,78-6,85 ptas.
Lignito negro	6,61-9,10 ptas.
Carbón importación	4,20-5,65 ptas.
Fuel	5,93-6,30 ptas.

* Costes de Kw/h, según tipo de instalación y combustible en 1995.

Este sistema de remuneración, basado en un simulacro de competencia, tiene como único objetivo beneficiar escandalosamente a aquellas empresas que tienen potencia hidráulica instalada, remunerando sus Kw/h. de forma totalmente desmesurada, en detrimento de aquellas empresas que tienen instalaciones de producción térmica (carbón-fuel).

Hasta llegar a esta supuesta *libre competencia*, se establece un período transitorio cifrado en 10 años, para que las empresas recuperen el valor estándar de las inversiones en centros de producción que les reconoció el Marco Legal y Estable. Esta recuperación se bautiza como *compromiso regulatorio* o como *costes*

de traspaso a la competencia, los famosos CTC. Su importe se estableció tomando en consideración el valor actualizado neto reconocido en el MLE, del que se dedujo el sobrecoste que alcanzaron determinadas empresas con el nuevo modelo. A las cantidades así calculadas, se les descontó un 20%, alcanzando dichos CTC el valor de 1,8 billones de pesetas.

Entre 1998 y 2001, se garantizaba el precio a seis pesetas Kw/h., a los Kw/h. que entrasen en el *pool*. Este valor es el de referencia para calcular los compromisos regulatorios de los pagos anuales.

En definitiva, el Protocolo Eléctrico rompió con la legalidad vigente Losen y MLE, perdiendo los principios de ordenación que se establecían:

- Planificación energética coordinada.
- Explotación unificada.
- Integración de energías.
- Tarifa única.
- Incluso la consideración de servicio público para el suministro eléctrico.

Conservando el cobro de la deuda que el sector a través de su gestión generó, vía tarifa, reconocimiento de los CTC y bajo la apariencia de *libre competencia*, se favorece a determinados grupos financiero-empresariales, a los que se les otorga un poder claramente abusivo, al incluir los Kw/h de origen hidroeléctrico en el sistema de ofertas horarias.

Todo ello se realiza bajo el lema de “defensa del usuario y bajada de tarifas”. Cuando en el mismo marco existente, con la reducción de los tipos de interés, el control de los costes reales variables de explotación y mantenimiento, la revalorización a la baja de los costes reconocidos hubiese permitido una reducción de tarifas mucho más sustancial que la planteada por el Gobierno, sin renunciar a la planificación, a la integración de energías, a la tarifa única y al servicio eléctrico como servicio público y no como mercancía.

3.2. PRIVATIZACIÓN DE ENDESA

La privatización de una empresa con beneficios que opera con un servicio público de interés estratégico, para cualquier país, no se puede justificar en criterios económicos ni de interés nacional.

Endesa generaba enormes beneficios. Su privatización se argumentaba como una entrada de dinero para paliar el déficit público y que, con los ingresos, se mejoraría la dotación a inversiones públicas y otros servicios sociales. Estamos asistiendo a la muerte de *la gallina de los huevos de oro*, la política del inmediateísmo.

Otro de los argumentos es la supuesta eficiencia de la gestión privada frente a la pública. Endesa ha llegado a ser, en manos públicas, una de las principales empresas españolas y con un importante peso internacional, la más saneada del sector eléctrico en nuestro país. Todo ello, con una gestión pública y cumpliendo a su vez una labor social y política de mantenimiento de puestos de trabajo y actividad industrial.

Los intereses de esta operación fueron a anular la influencia de lo público en un sector estratégico. Al privatizar la empresa, el interés es poner en *algunas* manos privadas un negocio rentable. El grupo Endesa mueve al año más de un billón de pesetas y poner la gestión de estos recursos en manos privadas, que serán minoritarios en el capital, llevará a grandes negocios inducidos, cuyas consecuencias ya ha padecido históricamente el sector eléctrico español y el conjunto del país, como recordábamos en el primer capítulo de este informe.

En definitiva, se vendió Endesa, no para conseguir un mayor desarrollo de la misma, ni para beneficiar a los ciudadanos de este país, sino para entregar grandes expectativas de negocio a unos pocos.

Como muestra, el último año de gestión: reducciones de personal de más del 30%, reducciones de costes en inversiones en más de un 15%, pérdida de la política de inversiones de Endesa en aquellos territorios donde a lo largo de los años se han extraído importantes beneficios utilizando los recursos naturales y que ahora se encuentran en proceso de reindustrialización para asegurar la supervivencia de sus poblaciones... Inversiones millonarias en Latinoamérica, en lo que se llaman mercados emergentes y mantenimiento y asunción de pérdida de mercado español, por ser éste un mercado maduro.

4. SITUACIÓN ACTUAL

El sector eléctrico, en estos momentos, se encuentra al 100% en manos privadas y en el presente y futuro próximo nos encontramos con dos factores que van a determinar el desarrollo industrial del sector.

1. **La segregación de las empresa, en función de la aplicación de la Losen en el 2000.** Segregación contable y jurídica de la producción, distribución y comercial. Hasta ahora, las empresas eran de ciclo completo, tanto productoras como distribuidoras y comercializadoras. Esta estructura ha posibilitado que cualquier cambio organizativo que se realizase en las empresas, por incorporación de cambios tecnológicos, automatizaciones, etc., con sobrantes de personal en las áreas afectadas, fuera solucionado fácilmente al recolocarse en áreas como la distribución comercial.

Asimismo, la estructura empresarial hacía compatible que la producción, que es lo que en su gran mayoría generaba un margen de beneficios mayor, se acoplase a la distribución, siempre con una mayor carga de inversiones anuales y asegurando que la calidad del servicio se mantuviese. Se podría decir que el negocio del tendero con márgenes pequeños era atractivo en función de que existía a su vez el negocio de la producción.

La segregación empresarial que lleva consigo, de plantillas en varias empresas. Asegurar la relación contractual de los trabajadores y el mantenimiento de sus condiciones es un punto fundamental en la política sindical en los próximos meses.

A nivel industrial, la estructuración empresarial puede conllevar al empequeñecimiento empresarial en grupos industriales, elemento no compartido desde este sindicato.

2. Otro de los asuntos será la **existencia del mercado spot**. Ello lleva a una política desmesurada de reducción de costes, que no sólo afecta de una manera directa a las condiciones de los trabajadores y al volumen de empleo, sino también al suministro eléctrico como servicio público, la falta de inversiones, y el recorte en el mantenimiento puede llevar a un servicio cada vez más deteriorado, afectando al consumidor doméstico, que es en definitiva el mercado cautivo.
3. **La exigencia de mínimos en la inversión y un dimensionamiento adecuado en las plantillas para poder atender mínimamente la red** son

exigencias que, como usuarios y como trabajadores, son primordiales en este momento.

CC.OO. entiende que la idea imperante hoy en día desde las direcciones empresariales acerca de que el sector eléctrico en España es un mercado maduro y, como tal, la política de inversiones se ha de dirigir a otros mercados en crecimiento con expectativas de grandes beneficios, asumiendo el negocio interior como un mercado de mantenimiento mínimo y con la idea de posible pérdida de éste a futuro, resulta una inconsciencia. Es una posición especulativa de capitales y que va en detrimento del servicio público de los trabajadores del sector, del ciudadano y del país, por ser este sector de carácter estratégico.

Hoy como siempre, se hace necesaria una planificación energética y una política de diversificación. Para ello, se ha de plantear la salida del mercado *spot* de la producción hidráulica, por sus costes y la producción nuclear, por seguridad. Es pertinente la concentración empresarial desde todos los puntos de vista, económico, laboral y de servicio, concentración que combine las sinergias que la tecnología conlleva y el respeto a la territorialidad, entendiendo que una gestión adecuada es la que se realiza desde donde nacen los problemas, desde donde existe la demanda y desde donde nace el servicio.

Informe de coyuntura

1. El escenario internacional: ¿por fin la calma, tras las tormentas financieras?
2. El euro ha nacido en un momento de fuerte incertidumbre sobre las perspectivas económicas de la UE.
3. Las previsiones macroeconómicas del Gobierno: entre el deseo y la realidad.
4. La evolución del empleo: el cambio en la metodología de la EPA del primer trimestre de 1999 distorsiona las comparaciones.
5. El proyecto de Presupuestos Generales del Estado (PGE) para 99: un firme paso para demantelar el estado del bienestar.
6. La política industrial en 1998 y en los PGE-99: La desaparición del M^o de Industria, ¿un globo sonda que pone de manifiesto el desinterés del Gobierno por la política industrial?
7. La evolución de la producción y de los precios en los sectores de transformación de los metales, minería y electricidad.
8. La evolución del empleo en los sectores de transformación de los metales, la minería y la electricidad.

1. Escenario internacional: ¿por fin la calma, tras las tormentas financieras?

El Fondo Monetario Internacional (FMI) consideraba en su informe de septiembre de 1998 que “Las condiciones económicas y financieras internacionales se han deteriorado considerablemente durante los últimos meses a medida que la recesión se ha profundizado en muchas economías de Asia, de los mercados emergentes y Japón, y tras la crisis financiera de Rusia que ha agitado el impago de sus deudas. Los efectos negativos se han dejado sentir en las bolsas mundiales, en la ampliación del coste de la deuda para los mercados emergentes, en agudas presiones sobre algunas monedas, y en mayores caídas de los precios de las materias primas. Entre los países industrializados de Norteamérica y Europa, los efectos de esta crisis en la actividad han sido pequeños, hasta ahora, pero han empezado a sentirse, especialmente en el sector industrial (...) Las posibilidades de cualquier mejora significativa en 1999 también han disminuido y los riesgos de un mayor, más duradero y más profundo descenso de la actividad han aumentado”.

Sin embargo, no parece que hasta ahora la crisis haya afectado a las economías desarrolladas, principalmente EE.UU. y la Unión Europea, que representan el 40% del PIB mundial.

El crecimiento del PIB en EE.UU. en 1998, un 3,9%, nos sitúa ante el mayor ciclo expansivo de la economía norteamericana desde la crisis de los años setenta, ya que desde 1992 la media anual de incremento del PIB ha superado el 3%. Las previsiones del FMI, que establecían en mayo de 1998 un crecimiento de la economía norteamericana de un 2,8%, han resultado superadas por el comportamiento del cuarto trimestre del año, que ha sido espectacular con un incremento del 6,1%.

Las incertidumbres financieras internacionales han dirigido los capitales hacia EE.UU., con un fuerte incremento de las cotizaciones de las empresas en Bolsa, lo que ha supuesto un fuerte incentivo al consumo, conocido como efecto riqueza. Las negativas previsiones de los efectos de la crisis del sureste asiático, debido a un abaratamiento de los productos en los mercados desarrollados, no están siendo cumplidas por el fuerte incremento de dinero que acude a EE.UU. Algunos analistas sugieren que esto puede estar formando una burbuja financiera que puede estallar en cualquier momento, ya que EE.UU. tiene unas tasas de ahorro muy bajas, pero ¿quién convence a los norteamericanos de que ahorren, si para ellos todo va

bien?: las empresas suben su cotización en Bolsa, los productos importados son cada vez más baratos y se está creando empleo a un ritmo fuertísimo.

La desaparición del capitalismo global, al que hace referencia el financiero Soros, se está produciendo en la practica porque los capitales vuelven a los lugares seguros, abandonando los países en vías de desarrollo de rápido crecimiento. En 1998, por primera vez en muchos años, los países desarrollados crecieron más que los países en desarrollo, que han sido los principales perjudicados en esta crisis.

Esto ha hecho que la OCDE¹ (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) haya revisado al alza en Mayo de 1999 las previsiones de crecimiento económico de los principales países más desarrollados, excepto para los países centrales de la Unión Europea.

PREVISIONES DE INCREMENTO DEL PIB 1998-2000

Países	Peso en el PIB mundial	1998	1998	1999	1999	2000
		Previsión FMI 9-98	Real	Previsión FMI 9-98	Previsión OCDE 5-99	Previsión OCDE 5-99
Irlanda		8,1				
Portugal		3,7				
España		3,8	3,8	3,6	3,2	3,2
Francia	3,4	3,1		2,8		
Alemania	4,6	2,6		2,5		
Zona EURO		3		2,8		
Reino Unido	3,2	2,3		1,2		
UNIÓN EUROPEA	19,8	2,9	3	2,5	1,9	2,4
EE.UU.	20,4	3,5	3,9	2	3,6	2
Japón	7,7	-2,5	-2,8	0,5	-0,9	0
Rusia	1,9	-0,6		-6,0		
China	11,6					
Sureste asiático ¹	3,4	-2,9		0,7		
ASEAN ²		-10,4		0,1		
Todo el mundo	100	2		2,5		

¹ Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong-Kong.

² Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas.

Fuente: OCDE (Mayo 99), Banco Central Europeo (Abril 99), FMI (Septiembre 98).

¹ Forman parte de la OCDE las 29 naciones más desarrolladas del planeta.

Los datos del primer trimestre de 1999 sobre la recuperación de la economía japonesa, un crecimiento del PIB del 1,9% tras cinco trimestres recesivos, confirman, en el epicentro de la crisis, el optimismo moderado expresado en el Informe de la OCDE.

Las sucesivas crisis financieras han puesto de manifiesto que, frente a las fluctuaciones especulativas del capital financiero internacional, sólo están a salvo las grandes áreas económicas relativamente cerradas, que cuentan con reservas financieras para afrontar operaciones especulativas sobre el tipo de cambio, salidas bruscas de capitales y desequilibrios comerciales. Este requisito, hasta la actualidad, sólo lo cumplía EE.UU., debido a que la fortaleza de su economía se basa en sus capacidades internas (no en la exportación de mercancías y servicios, ni en capitales externos para financiar sus necesidades de inversión). Esto ha permitido que hasta ahora el dólar sea la principal moneda de reserva a nivel internacional y, por tanto, que la caída de su cotización, la bajada de Wall Street o el enorme déficit comercial de EE.UU. afecten en muy poca medida a su economía.

El proceso de creación del euro, que aún tardará varios años en convertirse en una moneda de reserva internacional alternativa al dólar, permitirá la consolidación de la Unión Europea (UE) como gran área económica a nivel mundial y, por tanto, gozar de una situación similar a los EE.UU.

La negativa estadounidense a articular mecanismos de control del movimiento de capitales, que pudieran evitar las fugas masivas debido a movimientos especulativos, como plantean Francia, Alemania y muchos países en desarrollo, permite que se hundan en la miseria los países emergentes y beneficia al centro del sistema.

En este sentido merece la pena recordar que el incremento del *dinero caliente*, el que busca constantemente rentabilidades a corto plazo, tiene su origen en el incremento de los fondos privados de pensiones de EE.UU. El permanente ataque que durante los últimos años ha estado sufriendo el sistema público de pensiones por parte de las entidades financieras, ávidas por incrementar su negocio, ha impulsado a los políticos a recortar las prestaciones de la Seguridad Social, echando en manos de los fondos privados de pensiones de los bancos los ahorros de millones de trabajadores. La propuesta de Bill Clinton, en el sentido de invertir en Bolsa los excedentes que en la actualidad tiene el débil sistema de Seguridad Social norteamericano, ha obligado al propio presidente de la Reserva Federal de EE.UU. ha desaconsejar dicha medida.

Dos claras conclusiones pueden sacarse de las últimas crisis financieras:

1. Un mercado completamente desregulado a nivel internacional, como en este caso es el financiero, está teniendo consecuencias devastadoras para la mayor parte del planeta, debido a que no hay mecanismos políticos supranacionales que impongan unas reglas de juego en base a objetivos sociales. La lógica del capital especulativo es buscar cada vez mayores rentabilidades a corto plazo incrementando el riesgo de crisis locales por huidas masivas de capital en un corto espacio de tiempo.
2. El Estado, tan atacado por las críticas neoliberales, se convierte en único instrumento de salvación cuando la libre actuación de las fuerzas del mercado ha arrasado la economía. La solución a la crisis bancaria japonesa se ha basado en una inyección millonaria de recursos públicos a los bancos. Las dificultades para salir del agujero en el que se encuentra la sociedad rusa son debidas al vacío de gobierno generado por la incapacidad del Estado central ruso de recaudar impuestos. La intervención de la Reserva Federal de EE.UU. ha sido determinante para dar una salida a la quiebra de uno de los fondos de inversiones de riesgo más importantes de EE.UU.

2. El euro ha nacido en un momento de fuerte incertidumbre sobre las perspectivas económicas de la UE.

La Unión Europea, y sobre todo los 11 países pertenecientes a la zona euro que empieza a ser nombrada a nivel internacional como Eurolandia, tienen un ciclo económico diferente al estadounidense. El inicio de la recuperación, que tuvo lugar en 1997 y parecía que iba a ser confirmada en 1998, se aplaza hasta el año 2000. Si se confirmara en 1999 la desaceleración del crecimiento económico que muestran los datos del cuarto trimestre de 1998, el presente año podría ser un año perdido para las economías de los países centrales europeos. No obstante, los datos del primer trimestre de 1999 de Alemania (un crecimiento del PIB sobre el trimestre anterior de un 0,4%, frente a una reducción de un 0,1% en los últimos tres meses del año pasado) y la tolerancia del Consejo de Ministros de Economía de la UE (Ecofin) con el déficit público italiano para permitir el relanzamiento de su estancada economía, a pesar del Pacto de Estabilidad, permiten albergar esperanzas sobre la recuperación económica de los principales países de la UE en el segundo semestre de este año y su consolidación en el año 2000.

No obstante, la voluntad clara de puesta en marcha de la moneda común en 1999 ha tenido indudables efectos positivos, a la hora de enfrentarse en 1998 a la crisis financiera internacional, para los países que forman parte del área euro. Dinamarca, tras sufrir ataques especulativos contra su moneda, y Grecia han solicitado ya su incorporación al Sistema Monetario Europeo, antesala del euro, y en el Reino Unido avanzan las posiciones de los partidarios, incluso entre los conservadores, de anclar definitivamente a su país en la Unión Europea incorporándose al euro.

Los principales riesgos para Europa provienen actualmente de la incapacidad de recuperación de la economía rusa, que tiene muchos nexos comerciales y sobre todo financieros con Alemania, el motor económico de Europa; de la parálisis del proceso de integración económica, política y social; y de que se haga una lectura muy rígida del Pacto de Estabilidad, que permitió el nacimiento del euro. Esta última cuestión limitaría aún más la capacidad estabilizadora del sector público, que se encuentra muy cercenada por:

- El mantenimiento de políticas restrictivas nacionales en términos de gasto público; en función del mencionado Pacto de Estabilidad que prevé un déficit público cero para el año 2002.

- El hecho de que la principal orientación que guía el Banco Central Europeo sea el control de la inflación, a diferencia de la Reserva Federal de EE.UU., que incluye entre sus objetivos el crecimiento económico.
- La escasez del presupuesto comunitario, apenas un 1,27% del PIB de la UE, frente a un 20% del PIB que representa el Presupuesto Federal de EE.UU.

Mantener estas restricciones a la intervención de los gobiernos en la economía dificulta la continuidad de la tan esperada recuperación económica y, por tanto, la reducción de los elevados índices de desempleo en Europa, y produce un cuestionamiento artificial de las políticas de protección pública, que son la base, junto con la mayor centralización de los sistemas de negociación colectiva, de que las sociedades europeas continentales tengan una mayor cohesión social que los modelos anglosajones de capitalismo desregulado.

La práctica europea de la actual mayoría de gobiernos socialdemócratas, liderada por el tándem germano-británico que ha sido recientemente castigado en las elecciones al Parlamento Europeo, es la política diseñada años antes por los dirigentes conservadores-liberales.

El proceso de creación del euro y la mayoría socialdemócrata en Europa deberían tener indudables efectos positivos en el paralizado proceso de construcción política y social de Europa. La parálisis mostrada en la cumbre comunitaria de Cardiff, realizada en junio de 1998, significó un nuevo aplazamiento en la toma de decisiones fundamentales para el futuro de la Unión Europea e hizo resurgir, principalmente por parte de los líderes conservadores, un discurso nacionalista que parecía olvidado. Se puso en evidencia que el Tratado de Amsterdam de 1997 apenas había significado un avance sobre el Tratado de Maastricht de 1992, ya que para los líderes conservadores europeos la creación del euro no es una estación más en el proceso de integración económica, política y social europea, sino que es el punto final en la creación de un mercado único liberado de regulaciones nacionales. La inexistencia de una autoridad europea con capacidad real para intervenir en la regulación económica limita la capacidad de influencia de los ciudadanos en la actividad económica.

El compromiso del Ecofin, realizado a finales de septiembre de 1998, para coordinar las diferentes legislaciones europeas sobre el capital antes del primer semestre de 1999, que parecía un avance importante en la construcción europea desde una perspectiva solidaria, ha quedado olvidado tras la dimisión del M^o de Hacienda alemán, Oskar Lafontaine. Desde la liberalización de los movimientos de capital en Europa, hace una década, la competencia a la baja entre los diferen-

tes países de la UE en la fiscalidad sobre el ahorro privado ha hecho que la presión fiscal sobre el capital haya disminuido como media 10 puntos, que ha sido compensada por un incremento de la fiscalidad sobre el trabajo, vaciando la progresividad del IRPF y penalizando la creación de empleo.

La posición del Gobierno alemán va a ser determinante en el avance hacia una mayor integración europea en términos sociales. Si bien los primeros pasos dados: las modificaciones en la legislación alemana, para favorecer el acceso a la nacionalidad de millones de inmigrantes que llevan décadas viviendo en Alemania, y el énfasis en el desarrollo de una política de empleo desde una perspectiva europea, permitían pensar en un impulso en la construcción de la Europa Social; las exigencias alemanas de menor aportación a los fondos comunitarios, en el marco del debate sobre la Agenda 2000, y los cambios en la composición del Gobierno alemán, tras la dimisión del Ministro de Economía, deben valorarse de forma claramente negativa. En este marco, las propuestas preconizadas por el Gobierno francés están quedando como palabras huecas:

- Consolidar el estado del bienestar, tanto para los ciudadanos europeos, como para los cerca de 20 millones de inmigrantes extracomunitarios, que con su trabajo están apoyando la generación de riqueza en Europa.
Esto debe incluir el acceso a derechos políticos para aquellos inmigrantes que opten por acceder a la nacionalidad de un país europeo.
- Favorecer el desarrollo de los países que rodean la UE, de forma que la reducción de las desigualdades de renta per cápita disminuya los incentivos que los ciudadanos de esos países tienen para abandonarlos.
Este esfuerzo no sólo debe dirigirse hacia la Europa del Este, los Balcanes y Rusia, donde la influencia alemana es predominante, sino también hacia el Norte de África, que es una bomba de relojería demográfica mucho más peligrosa.
- Apoyar activamente medidas e instrumentos internacionales que impulsen el gobierno de la globalidad.

La *debilidad* mostrada por el euro frente al dólar en los primeros meses de 1999, con una devaluación cercana al 11%, al pasar de una cotización de 1,16 dólares por euro en enero a 1,03 en junio, es reflejo del menor crecimiento económico de Europa en relación con los EE.UU., de que los tipos de interés en EE.UU. son superiores en dos puntos a los del área euro, y de las incertidumbres que ha provocado en Europa la ya terminada guerra en los Balcanes.

Si bien la devaluación del euro frente al dólar puede tener como efecto coyuntural el incremento del desequilibrio en la balanza de pagos de los países del área euro, en la medida en que incrementa el precio de las importaciones no sustituibles, fundamentalmente las energéticas, a medio plazo puede tener efectos estimulantes en la actividad productiva al reducir la entrada de productos importados en la UE, por el incremento de sus precios, y favorecer la exportación de productos europeos, que habrán visto reducidos sus precios en los mercados internacionales.

La confrontación entre el ya dimitido ministro de Hacienda alemán y el Banco Central Europeo (BCE), en relación con la necesidad de reducir los tipos de interés, situados en la actualidad en un 2,5%, para relanzar la actividad económica, plantea, en primer lugar, el debate sobre la capacidad de influencia de los diferentes gobiernos europeos sobre el BCE, en función de sus diferentes intereses nacionales. Al ser diferente el ciclo económico de Alemania y España, la reducción de los tipos de interés puede tener efectos divergentes: mientras que en Alemania puede ser un claro factor para apoyar la reactivación económica, en España tendrá un efecto contrario, al favorecer el incremento del diferencial de inflación respecto de otros países europeos, afectando a la competitividad de nuestras exportaciones.

Pero el principal problema, en relación a la evolución de los precios, que ahora se plantea en Alemania y Francia (con una inflación en 1998 del 1% y el 0,7%, respectivamente), es el peligro de deflación, de un descenso generalizado de precios, que suponga una fuerte tensión para reducir costes en las empresas, lo que tendría efectos inmediatos en la reducción de los salarios o en el incremento del desempleo, generalizando una situación recesiva.

Tener miedo a rebrotes inflacionistas, en el actual marco de inflación casi cero, es una actitud que responde más a la reproducción acrítica de análisis del pasado que a un análisis profundo sobre la situación actual. Los bajos niveles de inflación, en la mayor parte de los países desarrollados han reducido tanto los tipos de interés, que han limitado extraordinariamente los márgenes de actuación de la política monetaria para que sea efectiva para reactivar la economía.

En el caso de nuestro país, aunque hay que vigilar que no se produzca una evolución de los precios muy dispar respecto de la media europea, hay que tener en cuenta que siempre es mejor tener un punto más de inflación si la economía está creciendo, que tener una inflación casi cero con una economía estancada.

En torno al debate sobre la Agenda 2000, que define el escenario presupuestario del 2000 al 2006 en la UE, hay cuatro elementos a considerar:

- Los países del Este que van a integrarse en la UE tienen un nivel de renta per cápita que representa como media apenas un tercio de la renta per cápita media de la UE. Esto significa que los gastos derivados de la ampliación al Este van a ser mucho mayores que los ingresos provenientes de esos países. Por tanto, dado que el presupuesto comunitario está limitado en un 1,27% del PIB, todos los países van a sufrir un recorte en los fondos que reciben, si no se incrementa este techo.
- Alemania, que siempre ha sido un contribuyente neto, está cuestionando el alto volumen de fondos que aporta al presupuesto comunitario.

1997. EN EUROS.	SALDO NETO CON LA UE	PIB PER CÁPITA
Luxemburgo	725.400.000	33.035
Dinamarca	68.600.000	26.537
Suecia	-1.129.500.000	22.803
Alemania	-10.943.500.000	22.585
Austria	-723.600.000	22.516
Bélgica	1.079.500.000	20.998
Francia	-781.100.000	20.869
Holanda	-2.276.200.000	20.392
Finlandia	56.100.000	20.368
Reino Unido	-1.798.800.000	19.234
Irlanda	2.676.700.000	18.169
Italia	-61.300.000	17.276
España	5.936.000.000	11.887
Grecia	4.371.000.000	10.051
Portugal	2.721.800.000	8.919

Fuente: Comisión Europea y Eurostat.

Entre los siete países que son contribuyentes netos al presupuesto comunitario, Alemania representa el 62% de las aportaciones. El debate sobre la aportación alemana al presupuesto comunitario se ha convertido, debido a la estrategia nacionalista que han tomado tanto los opositores demócratacristianos como algunos prominentes miembros del gabinete de Schoeder, como el ministro de Hacienda, en un tema clave en la política interior alemana.

En todo caso, la visión de lo que aporta y lo que recibe un país respecto del resto de países de la UE no debe hacerse sólo desde el punto de vista de la contribución al presupuesto comunitario. Un elemento mucho más importante son los intercambios comerciales: Alemania, al ser un exportador neto, en 1997 el saldo de la balanza comercial con el resto de la UE fue un superávit de 25.931 millones de euros, está creando empleo en su país gracias a los productos que vende al resto de la UE, debido en gran medida a la desaparición de barreras comerciales en el interior de ésta, mientras que España, que tuvo un déficit comercial en 1997 de 6.558 millones de euros, está creando empleo en los países europeos que nos venden sus productos.

- El principal gasto del presupuesto comunitario ha sido tradicionalmente la Política Agraria Común (PAC). La PAC, que es una política de fuerte protección frente a países no comunitarios, supone que, a cambio de mantener un autoabastecimiento agrícola, los europeos estamos dispuestos a pagar mayores precios por los alimentos, subvencionando a los agricultores. Tras varias reformas, la PAC aún representa casi la mitad del presupuesto comunitario, cuando los agricultores apenas representan el 3% de la población activa comunitaria. Las propias evaluaciones de la UE reconocen que la PAC beneficia principalmente a las explotaciones más rentables, no a los pequeños agricultores, y que el sistema de subvenciones ha generado numerosos fraudes. Dinamarca, el país más rico de la UE después de Luxemburgo, es un receptor neto de fondos comunitarios gracias a las ayudas recibidas por la PAC. Francia tan solo aporta, como diferencia entre su contribución y las ayudas que recibe, 781 millones de euros, mientras que la aportación de Alemania se eleva a 10.943 millones.

Ante la multitud de retos, fundamentalmente relacionados con la aceleración del cambio tecnológico, que tiene planteada Europa en un mundo cada vez más globalizado, no parece que deba ser la agricultura la prioridad europea.

- Los Fondos Estructurales, incluido el de Cohesión para los países que no superan el 90% del PIB comunitario, han supuesto una apuesta importante de la UE por la cohesión social. La creación de los fondos estructurales se basa en la consideración de que la creación de un mercado único generaría una concentración de la actividad productiva hacia las zonas más desarrolladas de la UE y, por tanto, había que ayudar a las regiones menos desarrolladas de forma

especial, para que no acentuaran su atraso. Cuando la renta per cápita media de un ciudadano de Hamburgo es casi cuatro veces superior a la renta media de un extremeño, parece obvio que es una política comunitaria que debe fortalecerse, a menos que los discursos sobre la cohesión social europea que hacen los dirigentes políticos alemanes o franceses se limiten a las fronteras de Alemania o Francia.

La construcción europea es un magnífico ejemplo de cómo la cooperación se puede poner por encima de la competencia para lograr una mejora para la mayoría de la población. Los vientos nacionalistas que surgen de algunos países europeos, alentados por la falta de perspectivas comunes de hacia dónde debe caminar la UE, están haciendo que el debate sobre la Agenda 2000 se plantee en términos de saldo nacional: “tanto apporto, tanto recibo”, lo que, si no se corrige, puede terminar con esa voluntad de cooperación y poner en marcha una dinámica competitiva en la que la mayoría de los europeos saldríamos perjudicados.

3. Las previsiones macroeconómicas del gobierno: entre el deseo y la realidad

El pasado año, 1998, ha sido magnífico para la economía española, los objetivos de crecimiento económico y de creación de empleo fueron revisados al alza, mientras que los de inflación y déficit público lo fueron a la baja.

España, al igual que los países periféricos, y más pobres de la UE como Irlanda y Portugal, creció a un ritmo superior a la media comunitaria, que alcanzó el 3%, un 3,8% en el caso español, un 8,1% en Irlanda y un 3,7% en Portugal. Hay que recordar, en medio del triunfalismo macroeconómico del Gobierno, que la renta per cápita española aún es el 78,6% de la media comunitaria, y que importantes comunidades autónomas como Andalucía, Castilla-La Mancha, Extremadura, Galicia y Murcia tienen una renta per cápita inferior al 70% de la media comunitaria.

La tasa de inflación interanual de diciembre sobre diciembre en 1998 fue de un 1,4%, la más baja que ha experimentado nuestro país, aunque en el índice armonizado de IPC de los países que forman parte del euro España se situó 0,6 décimas por encima de la media europea.

En los primeros meses de 1999 se ha producido un repunte de los precios, que ha incrementado el diferencial con la UEM a un punto, situando la tasa interanual en abril en un 2,4%. Pero el dato de mayo, con un crecimiento cero, la ha reducido al 2,2%, lo que puede hacer creíbles las expectativas gubernamentales de que al final de año la inflación este en torno al 2%.

Si bien la inflación ha dejado de ser un problema en las etapas de fuerte crecimiento de la economía española, como lo fue en el pasado, hay que tener muy en cuenta el comportamiento diferenciado de los precios de la industria y de los sectores de servicios. La inflación tendencial en la industria está en torno al 1,4%, mientras que la de los servicios la dobla, al situarse en el 3,3%. El mantenimiento de mayores tasas de crecimiento de los precios en España respecto de la UE tiene su origen en que hay sectores productivos, sobre todo en los servicios, en los cuales las estructuras oligopolísticas de los mercados permiten a los empresarios incrementar enormemente los precios para aumentar extraordinariamente sus beneficios.

Los datos del Servicio de Estudios del Banco de España sobre el porcentaje que representa el margen bruto de explotación, los beneficios, sobre la producción evidencian estas consideraciones. En 1996 el porcentaje que representaron los beneficios sobre la producción alcanzó el 33,5% en los servicios no financie-

ros, mientras en el resto de actividades industriales se situó en el 13%. La utilización masiva de la contratación temporal en los sectores de servicios también está permitiendo a los empresarios incrementar tanto sus márgenes de beneficio a costa de los trabajadores.

La falta de competencia en el sector bancario español, uno de los menos liberalizados en la práctica de nuestra economía, también influye negativamente en la evolución de los precios, al cargar los bancos costes excesivos sobre empresas y consumidores, lo que permite incrementar los altos beneficios que obtienen estas entidades. Hay que tener en cuenta que, de los cuatro principales países del área euro, España es el que tiene una mayor concentración bancaria: los activos de las cinco mayores entidades de crédito representaron en 1997 en nuestro país el 43,6% del total de los activos de las entidades de crédito nacionales, mientras que en Alemania este porcentaje fue del 16,7% y en Italia del 24,6%.

Las perspectivas de la economía española para 1999, según la estimación realizada por el Gobierno, son algo menos positivas, fundamentalmente por el menor crecimiento previsto de las exportaciones y su repercusión en la actividad industrial. En otoño, el Gobierno preveía que la tasa de crecimiento del PIB en 1999 alcanzaría el 3,8%. En marzo de 1999, el Gobierno ha corregido la previsión de crecimiento en tres décimas situándolo en un 3,5%, y en mayo la OCDE lo estimó en un 3,2%.

PREVISIONES MACROECONÓMICAS DEL PROYECTO DE PGE-99 Y DEL PROGRAMA DE ESTABILIDAD, 1998-2002.

Incrementos reales sobre el año anterior	1997 (Real)	1998	1998 (Real)	1999	Media 2000-2002
Consumo privado	3,1	3,5	3,8	3,8	2,5-3,3
Consumo público	1,4	1,2	1,6	1,2	
Formación bruta de capital fijo	5,1	9,1	9	10	
Exportación de Bienes y Servicios	14,8	10,6	7,8	9,8	
Importación de Bienes y Servicios	12,2	12,4	10,6	12,4	
PIB	3,5	3,7	3,8	3,8	2,5-3,3
Tasa de desempleo	20,8%	19%	18,8%	17,1%	13-15
Déficit público ¹	-2,6 %	-2,1%	-1,8%	-1,6%	
IPC (Dic.-Dic.)	2%		1,4%	1,8%	1,8-1,9

¹ % del PIB.

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda y Ministerio de Industria.

Se mantienen las previsiones de incremento del consumo, un 3,8%, y de la inversión, un 10%, aunque el último informe del Banco de España destaca la desaceleración de la inversión en bienes de equipo, mientras la construcción sigue creciendo a buen ritmo.

En el caso de las exportaciones, el Gobierno aún no ha presentado una corrección de las previsiones realizadas en otoño, a la espera de los datos del primer trimestre de 1999, aunque el reducido incremento de las exportaciones durante los últimos meses de 1998 y primeros de 1999 es la causa de la revisión a la baja del crecimiento del PIB para este año. En 1997 se incrementaron un 14,6% sobre el año anterior, mientras que en 1998 lo hicieron tan solo un 7,8%, casi tres puntos por debajo de la previsión gubernamental. En los dos primeros meses de 1999 las exportaciones disminuyeron un 2,7% sobre el mismo período de 1998.

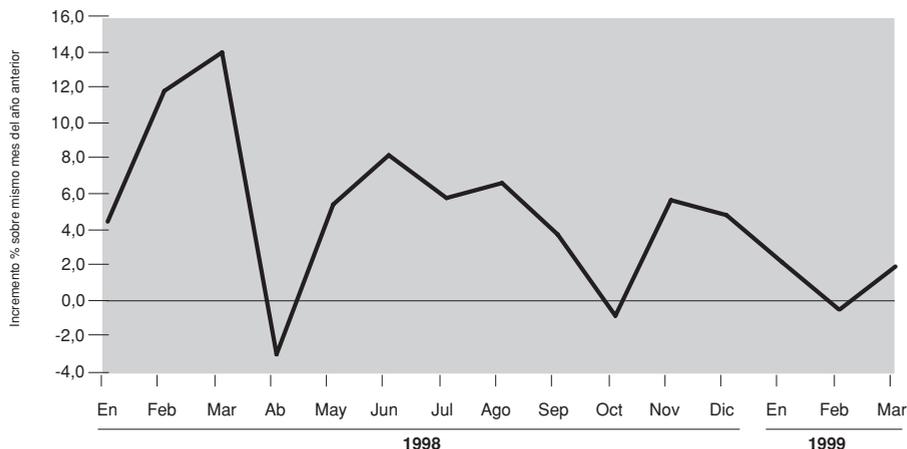
Teniendo en cuenta que el 81% de las exportaciones españolas de bienes tienen como destino la UE, resulta evidente que sin una recuperación de la actividad económica en Europa las actividades más sujetas a la competencia internacional, fundamentalmente las industriales, no tendrán perspectivas positivas en 1999.

De la evolución positiva de la industria española, que ha sido la gran protagonista en la recuperación económica experimentada en los dos últimos años, dependerá que se puedan cumplir las expectativas tan optimistas que ha planteado el Gobierno.

Si la tasa de crecimiento del Índice de Producción Industrial (IPI) del primer trimestre de 1998, sobre el mismo período del año anterior, alcanzó el 10,2%, los datos del segundo, tercer y cuarto trimestre de 1998, y los del primer trimestre de 1999, son mucho más modestos, apenas un 3,6%, un 5,4%, un 3,1% y un 1,3%, respectivamente. Esto refleja la desaceleración experimentada por la actividad industrial a finales de 1998 y principios de 1999.

Aunque hay que tener en cuenta que los datos del primer trimestre de 1998 tienen una alteración estacional al alza, porque las fiestas de Semana Santa tuvieron lugar en abril mientras que en 1997 fueron en marzo, y los del primer trimestre de 1999 a la baja, porque la Semana Santa se ha celebrado entre el primero y el segundo.

EVOLUCIÓN ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN 1998 y 1999



En esta desaceleración del ritmo de crecimiento del IPI, también hay que tener en cuenta el efecto causado por el descenso de los precios industriales que, en el periodo comprendido entre el último trimestre de 1997 y el primero de 1999, se han reducido en un 2%. Esta deflación de los precios industriales es debida a dos causas:

- El abaratamiento de los productos importados de los países en vías de desarrollo que han sufrido fuertes devaluaciones de sus monedas debido a las crisis financieras.
- El nacimiento del euro, al hacer más sencillas las comparaciones de precios, indudablemente introduce más competencia en las actividades productivas europeas que no tienen mercados locales, fundamentalmente las actividades industriales.

La reducción de los precios industriales ha sido un elemento común en el conjunto de la UE, como muestran los datos de Eurostat: de Diciembre de 1997 a diciembre de 1998 el descenso ha sido de un 2,5% en la zona euro, siendo los más acusados los de Portugal, Francia y Finlandia.

**PORCENTAJE DE VARIACIÓN DE LOS PRECIOS INDUSTRIALES EN LA UE.
DICIEMBRE DE 1997 - 1998**

EU-15	-2,2
Zona euro (EU-11)	-2,5
Portugal	-6,2
Finlandia	-4,5
Francia	-4,2
Holanda	-3,1
Dinamarca	-2,4
España	-2,1
Suecia	-1,9
Alemania	-1,7
Italia	-1,3
Reino Unido	-1
Irlanda	-0,8
Grecia	1,5

Fuente: Eurostat.

Los datos de los primeros meses de 1999, avanzados por los responsables del MINER en base a la Encuesta de Coyuntura Industrial que se realiza a los empresarios, parecen indicar una recuperación de las expectativas empresariales para los próximos meses, tras la tendencia al estancamiento que mostraban los resultados de los últimos meses de 1998. Las previsiones gubernamentales estiman que el incremento de la producción industrial en 1999 será de un 4,1%, una cifra menor que la experimentada en 1997 y 1998, un 6,4% y un 5,4%, respectivamente, pero que permitiría despejar los nubarrones que habían extendido sobre el futuro de la actividad industrial los datos de los últimos meses de 1998. La utilización de la capacidad productiva en el último trimestre de 1998, si bien se ha reducido en dos décimas sobre el trimestre anterior, está situada aún en los índices más altos de los últimos 10 años.

4. Evolución del empleo: el cambio en la metodología de la EPA del primer trimestre de 1999 distorsiona las comparaciones

La positiva evolución del empleo durante 1997 y 1998 ha supuesto que, por fin, la recuperación económica, experimentada tras la crisis de 1993, está teniendo efectos positivos en el empleo. A pesar de la creación de 440.000 empleos netos en 1998, y de los positivos, aunque controvertidos, datos del primer trimestre de 1999, la tasa de paro en nuestro país aún se sitúa en el 17% de la población activa.

EVOLUCIÓN DEL PARO Y EL PIB SOBRE EL MISMO PERÍODO DEL AÑO ANTERIOR										
	1994	1995	1996	1997	1998	1trim. 98	2trim. 98	3trim. 98	4trim. 98	1trim. 99
Incremento										
PIB real	2,1%	2,8%	2,3%	3,5%	3,8%	3,9%	3,9%	3,8%	3,6%	3,5%
Evolución										
nº desempleados	7,4%	-4,1%	-1,2%	-5,2%	-8,8%	-7,8%	-8,8%	-8,7%	-10%	-13%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA y la Contabilidad Nacional.

La controversia sobre la fiabilidad de la comparación de los datos del primer trimestre de 1999 de la Encuesta de Población Activa (EPA) es debida a que en el primer trimestre de este año se ha cambiado el diseño de la encuesta que se realiza para conocer la evolución del mercado de trabajo. El mayor valor de la EPA es la información que da sobre la variación de las cifras de empleo, por tanto, la modificación de su metodología, aunque esté justificada para adaptarla a las estadísticas europeas, hace que pierda su valor comparativo. La inclusión de una nueva categoría de ocupado (los subempleados por insuficiencia de horas que fundamentalmente afecta a mujeres del sector servicios con jornadas muy reducidas, principalmente asistentes del hogar) ha tenido como efecto que la categoría de ocupados subempleados se haya incrementado en un 421%, pasando de recoger a 87.900 trabajadores en el primer trimestre de 1998 a 458.530 en el primer trimestre de 1999. Según algunos estudios, en torno al 85% del empleo generado en este trimestre podría tener su origen en este cambio de la metodología. Por tanto, aún valorando positivamente que en nuestro país continúe la tendencia de creación de empleo y de reducción de las altas tasas de desempleo, los

datos de este primer trimestre no ofrecen una imagen correcta de la evolución del empleo en relación con los períodos anteriores, habrá que esperar los datos de los próximos trimestres para que se pueda hacer una evaluación correcta de la evolución de las cifras de empleo.

En la industria, se han creado 94.000 puestos de trabajo netos en 1998, un 22% del total. Este positivo dato no debe ocultar que está produciendo una desaceleración en el ritmo de crecimiento del empleo industrial, que hasta ahora ha sido el motor de la recuperación económica. En el cuarto trimestre de 1998 el número de ocupados en la industria apenas se incrementó un 0,2% sobre el trimestre anterior, mientras que en el tercer trimestre lo hizo en un 1,5% y en el segundo el aumento fue de un 3,2%. En el primer trimestre de 1999, se redujo el número de ocupados en relación con el último trimestre de 1998 en un 0,2%, si bien éste es un comportamiento cíclico en el empleo industrial. En términos anuales el empleo industrial se incrementó, entre el primer trimestre de 1998 y 1999, en un 4,7%, alcanzando los 2.747.000 ocupados en la industria, este porcentaje es similar al de mismo período de los años 1997-98, un 4,9%,

En el primer trimestre de 1999 el porcentaje de contratos temporales se ha mantenido, respecto de los últimos tres meses del año pasado, en un 32,5%, una cifra aún muy alta en comparación con otros países europeos, pero que supone un descenso de más de un punto desde la firma del Acuerdo Interconfederal para la Estabilidad en el Empleo (AIEE). En el primer trimestre de 1999 los contratos temporales representaron el 27,5% del total de los asalariados industriales, habiendo descendido en el último año la tasa de temporalidad en casi dos puntos. Para valorar los efectos del AIEE hay que tener en cuenta que el 80% del empleo neto creado en los dos últimos años ha sido indefinido, un 88% en el sector privado, lo que contrasta radicalmente con la anterior etapa de crecimiento económico (1985-91), cuando todo el empleo que se creó fue eventual y además se produjo una sustitución de empleo fijo por temporal. Si la creación de empleo en los últimos años hubiera seguido la misma pauta que se experimentó en la segunda mitad de la década de los ochenta el índice de temporalidad superaría el 40%.

El elevado índice de paro en nuestro país, el doble de la media comunitaria, la baja tasa de actividad, que debido a la menor incorporación de la mujer al trabajo es 15 puntos inferior a la media europea, y los altísimos índices de eventualidad siguen siendo los principales problemas de nuestro país. Estos elementos explican que la remuneración de los asalariados, en el período 1993-97, haya representado tan solo el 51% del PIB, mientras que en Europa alcanzó el 70%.

5. El proyecto de Presupuestos Generales del Estado (PGE) para 99: un firme paso para dismantelar el estado del bienestar

Los ingresos no financieros del Estado en 1999 se incrementan, nominalmente, sobre el presupuesto inicial del presente año en un 4,5%, aunque si se considera la previsión de recaudación para 1998 realmente hay un descenso en la recaudación de un 0,2%.

PRESUPUESTO DE INGRESOS NO FINANCIEROS DEL ESTADO PARA 1999

(Miles de millones de ptas.)	PGE-98 inicial	PGE-98 Previsión de recaudación	PGE-99 inicial
IRPF	5.315,7	5.057,6	5.201
Imp. Sociedades	1.874	2.119	2.081,7
Otros	139,6	142,9	148,5
IMP. DIRECTOS	7.329,3	7.319,5	7.431,2
IVA	4.375,1	4.387,8	4.806,9
Imp. Especiales	2.307,4	2.343,8	2.460,5
Otros	218,2	250,1	253,5
IMP. INDIRECTOS	6.900,7	6.981,7	7.520,9
TASAS	389,1	700,8	405,2
OTROS ING.	2.037,8	2.446,6	2.056,1
TOTAL NO FINANCIEROS	16.656,9	17.448,6	17.413,4

Fuente: M^o de Economía y Hacienda.

El presente proyecto de Presupuestos Generales (PGE-99) es un ataque frontal al incompleto estado del bienestar que tiene nuestro país. La reforma fiscal supondrá una reducción de recaudación del IRPF estimada en torno al medio billón de pesetas. El IRPF, como impuesto directo que grava la generación de renta, tiene carácter progresivo, es decir, pagan más aquellos que más tienen. La disminución de la recaudación vía IRPF, además de limitar el crecimiento del gasto público (en un país, como España, que aún tiene graves carencias sociales, como

evidencia la comparación de los gastos de protección social por habitante con otros países europeos: solo Grecia y Portugal tienen niveles de protección inferiores al español, que apenas representa un 37,5% del gasto social por habitante de Alemania), obliga a utilizar vías recaudatorias cada vez más regresivas, como el IVA, los impuestos especiales o las tasas. En 1995 por cada 100 pesetas recaudadas a través del IRPF se obtenían 108 a través de Impuestos Indirectos (IVA, Impuestos Especiales y otros) y Tasas, las previsiones del Gobierno en los presupuestos de 1999 establecen que por cada 100 pesetas que se recauden a través del IRPF, se obtendrán 152 mediante imposición indirecta.

INGRESOS POR COTIZACIONES SOCIALES DE LA SEGURIDAD SOCIAL

Miles de millones	PGE-98 inicial	PGE-99 inicial	Variación %
Cotizaciones sociales	8.434	8.897,2	5,5

Fuente: M° de Economía y Hacienda

Del resto de ingresos del presupuesto consolidado del Estado, Organismos Autónomos, Seguridad Social y otros Organismos, la partida más importante son las cotizaciones sociales, que han experimentado un crecimiento sobre el presupuesto inicial de 1998 de un 5,5%.

PRESUPUESTO DE GASTO DEL ESTADO EN 1999. POR FUNCIONES DE GASTO

(miles de millones de ptas.)	Presupuesto inicial 1998	Presupuesto inicial 1999	Variación %
Gastos de personal.	3.068	3.121,4	1,7
Gastos corrientes	315,6	340,3	7,8
Gastos financieros	3.190,1	3.041,5	-4,7
Transferencias corrientes	9.764,4	10.420,6	6,7
Inversiones reales	870,8	947,1	8,8
Transferencias de capital	930,4	963,4	3,5
Total Operaciones no financieras	18.139,6	18.834,3	3,8

Fuente: M° de Economía y Hacienda

El presupuesto de gasto del Estado, excluidas operaciones financieras, experimenta en 1999 un incremento del 3,8% sobre el proyecto inicial de 1998. Descontado el incremento de precios, estamos hablando de un crecimiento real inferior al 2%. Lo más relevante es el pequeño incremento de los gastos de personal, un 1,7%, nulo en términos reales, debido a la congelación salarial impuesta a los funcionarios por segundo año consecutivo, y la reducción de los gastos financieros, como efecto de la bajada de los tipos de interés en el pago de la deuda pública.

El que el presupuesto consolidado tenga un incremento de un 4,8%, sobre el año 1998, es debido a que el presupuesto de los organismos autónomos crece un 7% y el de la Seguridad Social un 5,7%.

Del análisis de las partidas, por políticas de gasto, del presupuesto consolidado hay que destacar:

- La reducción del escaso presupuesto de vivienda, apenas 112.056 millones de pesetas, destinado principalmente a subsidiar los tipos de interés de los préstamos hipotecarios, cuando el acceso a la vivienda es una de las necesidades más acuciantes para importantes sectores sociales que no tienen capacidad de comprar una vivienda a los precios de mercado.
- La fuerte reducción de los gastos en desempleo, en 141.924 millones, más de un 10% en términos reales. La justificación del Gobierno para reducir esta partida se basa en la prevista reducción del desempleo hasta el 17,4%. Sin embargo, la desaceleración del crecimiento del empleo en el segundo trimestre de 1998, tal como recoge en su último informe el Banco de España, las incertidumbres que se abren para el segundo semestre de 1999, y sobre todo la baja cobertura del desempleo en nuestro país, donde apenas uno de cada tres parados recibe algún tipo de prestación, incluidas las asistenciales y los escasos subsidios agrícolas, ponen de manifiesto la injusticia de esta medida.
- La reducción en términos nominales de un 4,7% del presupuesto destinado a la industria y la energía, que incluye el presupuesto del Instituto para la Reestructuración de la Minería del Carbón y el Desarrollo Alternativo de las Comarcas Míneras (38.000 millones de pesetas, que supone el 18% del presupuesto de esta política de gasto), junto con el progresivo descabezamiento político que está sufriendo este Ministerio, pone en evidencia la negativa del Gobierno a desarrollar una política industrial activa que permita que la industria española afronte los retos que implica la globalización de muchos mercados y actividades productivas.

Cuadernos de la Federación

Consejo Federal. Informe de situación. La negociación colectiva 1999. Informe de política industrial. Informe de coyuntura

PRESUPUESTO CONSOLIDADO DEL ESTADO, ORGANISMOS AUTÓNOMOS, SEGURIDAD SOCIAL Y OTROS ORGANISMOS PARA 1999. POR POLÍTICAS DE GASTO			
(En millones de ptas.)	Presupuesto inicial 1998	Presupuesto inicial 1999	Variación %
I. ADMINISTRACIÓN GENERAL¹	1.928.061	2.026.230	5,1
1. Protección y Promoción Social	14.909.452	15.844.856	6,3
Pensiones	8.356.068	8.814.090	5,5
Prestaciones Sociales	1.034.760	1.058.535	2,3
Fomento del Empleo	471.793	739.516	56,7
Sanidad	3.905.327	4.122.839	5,6
Educación	1.027.764	997.820	-2,9
<i>Educación (*)</i>	<i>937.296</i>	<i>997.820</i>	<i>6,5*</i>
Vivienda	113.740	112.056	-1,5
2. Desempleo e Incapacidad Temporal	2.014.621	1.900.525	-5,7
Desempleo	1.495.447	1.353.523	-9,5
Incapacidad Temporal	519.174	547.002	5,4
3. Servicios generales de la Seguridad Social	247.631	262.380	6,0
II. GASTO SOCIAL	17.171.704	18.007.761	4,9
1. Sectores Económicos	1.752.544	1.777.189	1,4
Agricultura	1.085.970	1.124.969	3,6
Industria y Energía	224.233	213.591	-4,7
Subvenciones corrientes al Transporte	228.535	241.296	5,6
Comercio, Turismo y Pymes	169.876	163.591	-3,7
Comunicaciones	43.930	33.742	-23,2
2. Actuaciones Inversoras	1.338.760	1.579.063	17,9
Infraestructuras	1.025.073	1.118.533	9,1
Investigación	313.687	460.530	46,8
III. ACTIVIDAD PRODUCTIVA E INVERSORA	3.091.304	3.356.252	8,6
Financiación de las Administraciones Territoriales	3.508.267	3.787.237	8,0
Participación Unión Europea	952.215	1.029.588	8,1
IV. TRANSFERENCIAS A OTRAS ADMINISTRACIONES	4.460.482	4.816.825	8,0
V. DEUDA PÚBLICA	3.189.757	3.041.000	-4,7
VI. OTRAS POLÍTICAS	663.763	715.042	7,7
TOTAL POLÍTICAS DE GASTO	30.505.071	31.963.110	4,8

¹ Justicia, Defensa, Seguridad Ciudadana e Instituciones Penitenciarias, Política Exterior y Administración Tributaria.

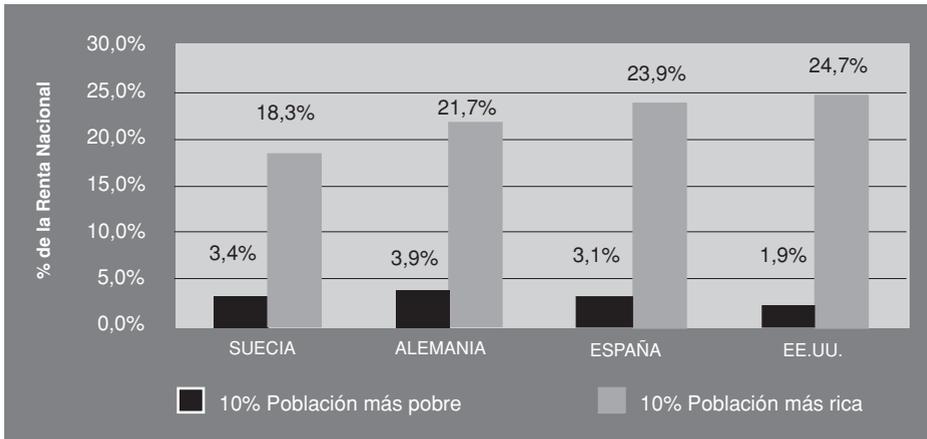
(*) Comparación homogénea por incremento de transferencias a las CC.AA.

Fuente: Mº Economía y Hacienda.

- Aunque las infraestructuras experimentan un incremento nominal del 9,1% hay que tener en cuenta que durante 1997 y 1998 se ha estado utilizando una fórmula atípica para financiar las infraestructuras: el abono del precio de la obra a la entrega de ésta. Es muy posible que gran parte del presupuesto del próximo año esté ya destinado a obras en curso, o ya realizadas, por lo tanto en términos reales puede que estemos ante un fuerte recorte de la actividad inversora del Estado en infraestructuras.
- La reducción del presupuesto de Comunicaciones en un 23,2%, 10.188 millones de pesetas, que corresponde a la subvención que recibe Correos y Telégrafos.
- La reducción del presupuesto de Educación obedece a la transferencia realizada a varias comunidades autónomas. La comparación homogénea de datos realizada por el Gobierno concluye con un crecimiento nominal del 6,5% en esta política de gasto.

La evolución del gasto de los PGE-99 supone que van a ser los sectores sociales más débiles los que pagarán el coste de una reforma fiscal injusta y regresiva, que es un paso más en el lento, pero constante, ataque al estado del bienestar de nuestro país. Los efectos de estas medidas en el incremento en la desigualdad en la distribución de la renta serán evidentes a medio plazo. El Gobierno del PP ha iniciado su particular *revolución conservadora*, a contrapie del resto de Europa, que tiene como modelo las fracasadas políticas realizadas por Reagan en EE.UU. en la década de los años ochenta y cuyos efectos describió muy acertadamente el prestigioso economista norteamericano Paul Krugman: ***“Las reducciones de los impuestos en EE.UU. beneficiaron principalmente a las familias de renta muy alta, mientras que las reducciones del gasto social perjudicaron desproporcionadamente a los pobres”***.

DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA NACIONAL ENTRE EL 10% DE LA POBLACIÓN MÁS RICA Y EL 10% DE LA POBLACIÓN MÁS POBRE EN LA DÉCADA DE LOS AÑOS 80



Fuente: Consejo Económico y Social.

La profundización del estado del bienestar es la única opción que tienen los países industrializados de Europa para enfrentarse a la aceleración del cambio tecnológico y a la globalización de muchos mercados de productos industriales, sin que se produzca una fractura social como la que se da en EE.UU. o en los países emergentes. La apertura comercial, y la rápida introducción de innovaciones tecnológicas, está suponiendo una reestructuración de muchos sectores de la actividad industrial, con la pérdida de miles de puestos de trabajo que el sector servicios no es capaz de absorber en las mismas condiciones laborales, generando una tendencia al empeoramiento y la precarización de las condiciones de trabajo y de vida de los sectores más desfavorecidos de la sociedad, que sólo puede ser corregida a través de una decidida actuación del Estado y a la articulación a nivel internacional de instrumentos que gobiernen la globalidad.

6. La política industrial en 1998 y en los PGE-99: La desaparición del M° de Industria, ¿un globo sonda que pone de manifiesto el desinterés del gobierno por la política industrial?

La actuación más destacada del M° de Industria en 1998, junto a la continuación de la política de privatizaciones, ha sido la liberalización del sector eléctrico. El elemento más conflictivo ha sido la valoración económica que el Gobierno ha hecho sobre los Costes de Transición a la Competencia, casi dos billones de pesetas en 10 años, para las empresas eléctricas en los próximos diez años. Los costes de transición a la competencia están basados en el riesgo no previsto que la liberalización supone para las empresas eléctricas, en la medida en que los últimos años estas empresas han afrontado inversiones que tal vez no puedan amortizarse en el futuro, al ser un escenario más competitivo que en el que fueron efectuadas.

La propia Comisión del Sistema Eléctrico Nacional (CSEN) ha valorado que esos costes están inflados en un 25%, medio billón de pesetas, y que la posibilidad de que el Gobierno ha concedido a dichas empresas de emitir ahora por ese concepto deuda por valor de 1,3 billones, en la práctica cobrar el dinero anticipadamente, resta capacidad de influencia para que la liberalización tenga efectos en los consumidores a través de la reducción de la tarifa eléctrica. El propio M° de Industria ha reconocido que la Comisión Europea puede recortar la cuantía de esas ayudas, lo que repercutiría en una reducción adicional del precio de la electricidad.

También hay que tener en cuenta que parte de los Costes de Transición a la Competencia, 295.000 millones, se refieren a las ayudas al carbón nacional, lo que socialmente está justificado por la dependencia económica exclusiva que muchas de las comarcas mineras tienen de la extracción de carbón, dada su actual situación de aislamiento y carencia de infraestructuras.

Los Presupuestos Generales del Estado para 1999 (PGE-99) prevén una reducción en términos nominales, sin descontar el incremento de los precios, de un 4,7% del presupuesto destinado a la industria y la energía.

El descabezamiento político que ha sufrido este Ministerio en la práctica durante 1998, junto con el hecho de que más de la mitad del presupuesto para el próximo año, 108.000 millones de pesetas, se dedique al programa de explota-

ciones mineras, pone en evidencia la negativa del Gobierno a desarrollar una política industrial activa que permita a la industria española afrontar los retos que implica la globalización de muchos mercados y actividades productivas. Las recientes informaciones periodísticas, en el sentido de que sectores del Gobierno plantean sustituir el Ministerio de Industria por uno de Innovación y Tecnología, evidencian la falta de apuesta gubernamental por una política industrial nacional.

El fuerte incremento previsto en los PGE-99 de la política de investigación y desarrollo tecnológico (I+D), un 44,1% superior a 1998, que inicialmente debe juzgarse de forma positiva, esconde que un elevado porcentaje de ese aumento son gastos imputados a este año que se realizarán en años futuros.

La mitad del presupuesto de I+D, 233 millones de pesetas, son créditos que el Estado va a conceder a empresas, fundamentalmente del sector de la defensa, para que acometan las inversiones necesarias para afrontar el previsto incremento de la demanda del sector en los próximos 15 años: el avión de combate europeo (EFA-2000), el carro de combate Leopard, y la fragata F-100. Estos créditos se devolverán al Estado a medida que se vayan cumpliendo las previsiones de pedidos de los Ministerios de Defensa, tanto de nuestro país como del resto de los países europeos que participan en ellos.

Es de temer que esta modernización tecnológica esté vinculada a los previstos procesos de privatización de algunas empresas públicas de estos sectores (p.ej.: CASA y Santa Barbara Blindados).

El reciente acuerdo entre el Ministerio de Industria y el de Economía en relación con los incentivos fiscales a la innovación tecnológica, que previsiblemente se plasmará en la Ley de Acompañamiento de los Presupuestos Generales del Estado para el año 2000, no debe convertirse en una excusa para desfiscalizar parte importante de los beneficios empresariales, o en una operación de maquillaje estadístico para incrementar artificialmente los gastos de I+D.

En la segunda mitad de la década de los noventa, estos gastos se han estancado en relación con el aumento del PIB (España con un gasto en I+D del 0,9% del PIB se sitúa en la cola de la Unión Europea, cuya media es el doble, un 1,84%, superando ampliamente el 2% países como Alemania y Francia) por la limitación de crecimiento del gasto público que ha impuesto el Gobierno del PP, recorriendo el déficit público muy por encima de las exigencias para entrar en el euro y situando, sobre todo tras la última reforma fiscal, un escenario a medio plazo de un notable menor incremento de los ingresos públicos que en el pasado.

Si bien es cierto que el peso del sector público en el total de la I+D es muy alto en nuestro país en comparación con los países más industrializados de Euro-

pa (a mediados de los años noventa la I+D pública en nuestro país representaba la mitad del gasto total, mientras que en Alemania o Francia tan solo representa entre un 15 y un 20%) la tradicional poca importancia que las empresas españolas dan a la variable tecnológica y la dependencia creciente de los desarrollos de la casa matriz en el caso de empresas transnacionales que han copado la mayor parte de los sectores de alto contenido tecnológico, son las causas fundamentales de ese reducido peso de la I+D privada, como analizó en 1995 el Dictamen del Consejo Económico Social (CES) sobre el III Plan Nacional de I+D.

La incapacidad fiscalizadora real de la Agencia Tributaria para controlar que las desgravaciones en el impuesto de sociedades y la libertad de amortización obedezcan realmente a este tipo de inversiones, y no todo un conjunto de gastos que no tengan ese carácter, y la propia dificultad de definir el concepto de innovación industrial introducen suficientes dudas sobre los efectos realmente positivos que puedan tener estas medidas en términos de mejora de la competitividad de las empresas españolas y, por tanto, del bienestar en nuestro país.

En todo caso, estos incentivos fiscales deberían estar vinculados al establecimiento de objetivos sectoriales basados en los resultados de la innovación tecnológica (p.ej. el incremento de la capacidad exportadora o la creación de empleo estable y cualificado), lo que permitiría una evaluación del impacto real de dichas medidas fiscales, y su posible modificación en función de los resultados obtenidos. En caso contrario nos encontraríamos ante una mera desfiscalización de los beneficios empresariales, utilizando una retórica modernizadora.

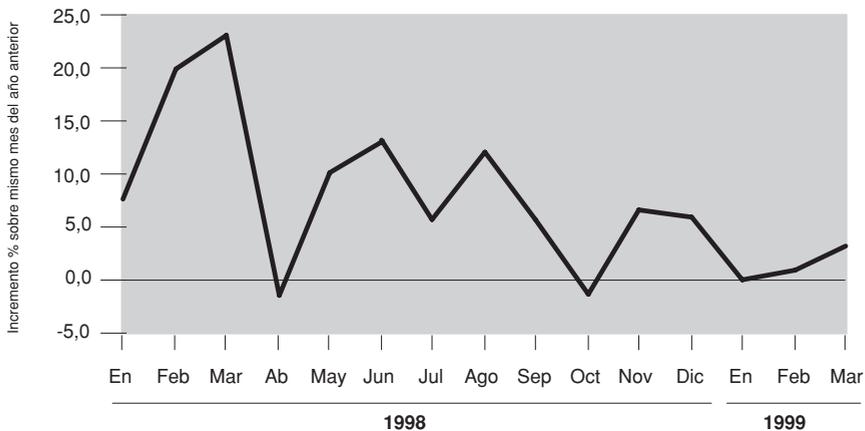
Las experiencias, ya desarrolladas por anteriores gobiernos, de desarrollar políticas horizontales, sin objetivos sectoriales que puedan ser evaluados, no han tenido efectos prácticos positivos en la promoción de las actividades industriales con más perspectivas de futuro.

La necesidad de una apuesta clara por el desarrollo de medidas de política industrial activa, con objetivos sectoriales, tiene que tener en cuenta que nuestro país parte de unos niveles de industrialización muy inferiores a los europeos. Mientras la renta per cápita española es el 78% de la media comunitaria, el valor añadido bruto industrial por habitante es tan solo un 65% de la media de la UE. A la industria española le queda mucho camino por recorrer para acercarse a los niveles europeos.

7. Evolución de la producción y de los precios en los sectores de transformación de los metales, minería y electricidad.

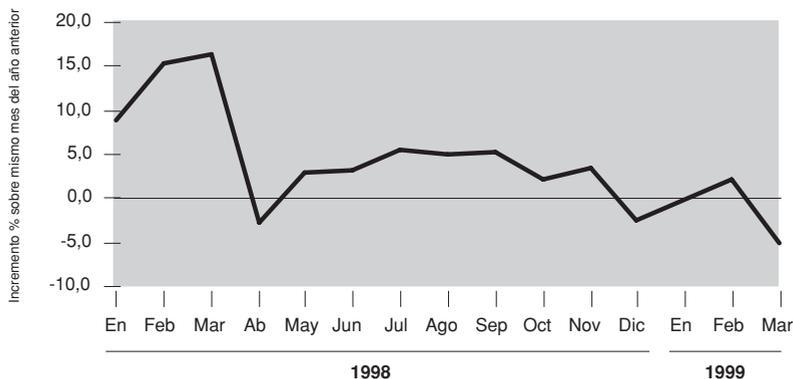
En el conjunto de industrias de transformación de los metales (excepto la producción y primera transformación de metales, principalmente la siderurgia) la evolución del índice de producción, desde enero de 1998, es muy similar, aunque de forma más acusada, a la del conjunto de actividades industriales: disminución notable en el ritmo de crecimiento de la producción.

EVOLUCIÓN ÍNDICE DE PRODUCCIÓN DE LAS INDUSTRIAS DE TRANSFORMACIÓN DE LOS METALES EN 1998 Y 1999



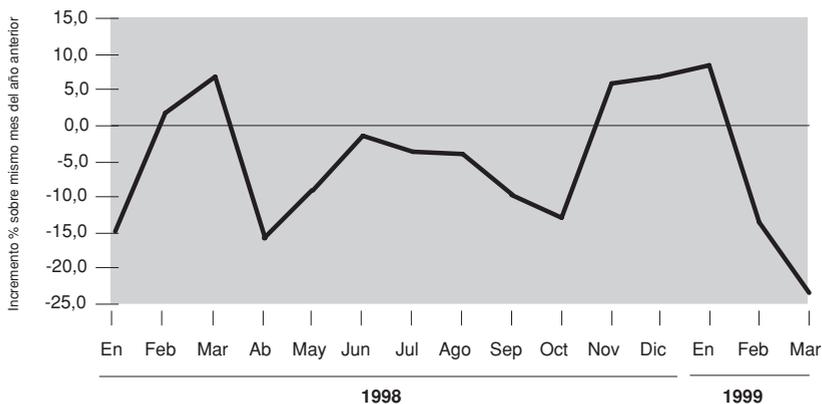
En el primer trimestre de 1998, creció en un 17% sobre el mismo período del año anterior, en el segundo un 7,3%, en el tercero un 7,7%, en el cuarto un 3,7% y en el primero de 1999 tan solo un 1,4%. El dato del primer trimestre de 1998 está influido al alza, y el de 1999 a la baja, por factores estacionales, la celebración de las fiestas de Semana Santa en diferentes trimestres. Los precios en las industrias de transformación de los metales, a diferencia de la deflación observada en el conjunto de precios industriales, se han incrementado, desde el último trimestre de 1997, en un 1,2%.

EVOLUCIÓN ÍNDICE DE PRODUCCIÓN DE LAS INDUSTRIAS DE PRODUCCIÓN Y 1ª TRANSFORMACIÓN DE LOS METALES EN 1998 Y 1999



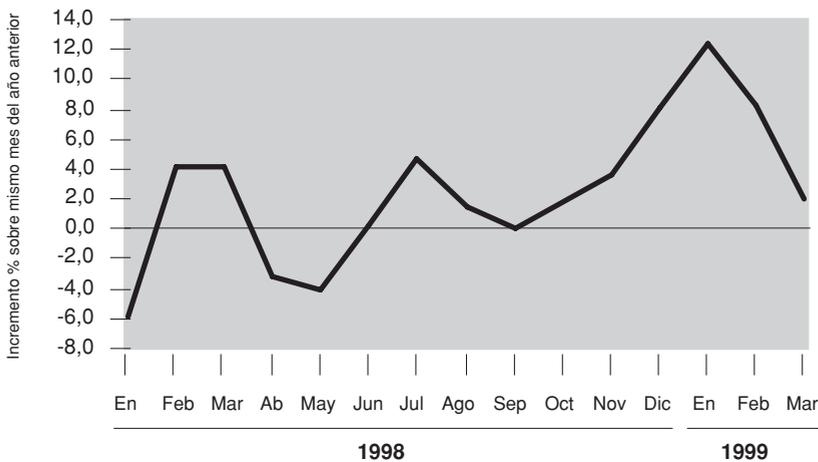
En la evolución de la producción de las industrias de producción y primera transformación de los metales, se observa un perfil temporal similar al conjunto del metal, con la peculiaridad de que en el primer trimestre de 1999 se observa una disminución de la producción en un 1%. Ello es debido a que, si bien la producción física (miles de toneladas) se ha incrementado en un 8,3% en 1998, según UNESID, el sector está sufriendo una fuerte reducción de precios, más de un 11%, desde el último trimestre de 1997. La causa de esta fuerte deflación hay que buscarla en los efectos generados por la crisis financiera en muchos países en vías de desarrollo, que son grandes productores de acero, y en el incremento de las importaciones de acero de países de la Europa del Este, principalmente de Bulgaria. Las importaciones físicas de acero se han incrementado en 1998 en un 16,5%.

EVOLUCIÓN ÍNDICE DE PRODUCCIÓN DE LAS INDUSTRIAS DE EXTRACCIÓN DE CARBÓN EN 1998 Y 1999



La evolución del índice de producción en las industrias de extracción de carbón es muy diferente, refleja una reducción de la producción cada mes casi constante, que para el conjunto del período, desde el primer trimestre de 1998 hasta el de 1999, ha supuesto una reducción de un 11,4%. Ello, indudablemente, responde a la aplicación del Plan 1998-2005 de la Minería del Carbón, que prevé una reducción máxima de la producción en ocho años del 28,3%. La reducción de la producción de estas industrias es una constante en nuestro país desde mediados de los años ochenta. Los precios del carbón se han reducido desde el último trimestre de 1997 en un 6,2%.

EVOLUCIÓN ÍNDICE DE PRODUCCIÓN DE LAS INDUSTRIAS DE PRODUCCIÓN, TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS, VAPOR Y AGUA CALIENTE EN 1998 Y 1999



El índice de producción de las industrias de producción, transporte y distribución de energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente, ha experimentado durante todo 1998 y el primer trimestre de 1999 un crecimiento a un ritmo, cada vez mayor. Entre el primer trimestre de 1998 y el de 1999, se ha incrementado en un 7,6%. El fuerte incremento experimentado por la producción física de Kwh, fundamentalmente a finales de 1998 e inicio de 1999, ha contrarrestado el descenso de los precios que empieza a experimentar el sector eléctrico, debido al proceso liberalizador. Los precios del sector se han reducido en un 5,2% desde el último trimestre de 1997.

8. Evolución del empleo de los sectores de transformación de los metales, minería y electricidad

En las industrias de transformación de los metales, la cifra de asalariados del primer trimestre de 1999 fue de 871.800 trabajadores. Por primera vez, desde el tercer trimestre de 1996, el número de asalariados ha descendido sobre el trimestre anterior, en este caso un 1,2%, en el último de 1998 el número de asalariados ascendió a 888.100.

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN LOS SECTORES DE TRANSFORMACIÓN DE LOS METALES, MINERÍA Y ELECTRICIDAD. 1997 - 1ER TRIMESTRE 1999

CNAE	Nº Trabajadores asalariados	1997	1998	1er Trimestre 1999	Evolución % 1997-99
27	METALURGIA	84.000	88.000	97.200	15,7%
28	FABRICACIÓN de PRODUCTOS METÁLICOS	181.500	215.000	222.700	22,7%
29	CONSTRUCCIÓN de MAQUINARIA MECÁNICA	148.800	156.000	158.600	6,6%
31	MAQUINARIA Y MATERIAL ELÉCTRICO	62.500	79.400	78.400	25,4%
30,32, 33	MATERIAL ELECTRÓNICO, MÁQUINAS de OFICINA e INSTRUMENTOS de PRECISIÓN	69.000	71.500	72.200	4,6%
34	CONSTRUCCIÓN de AUTOMÓVILES	176.600	180.700	181.700	2,9%
35	OTRO MATERIAL de TRANSPORTE	62.200	67.000	61.000	-2%
	TOTAL TRANSFORMACIÓN METALES	784.400	857.600	871.800	11,1%
10, 12, 13, 14	MINERÍA	59.300	52.100	50.600	-14,7%
40	ENERGÍA (datos sólo 3er y 4º trimestre 1998)	-	59.000	58.600	-0,7%

Fuente: Encuesta de Población Activa (EPA) del Instituto Nacional de Estadística.

Este descenso del empleo en las industrias de transformación de los metales es un signo claro de desaceleración de la actividad industrial en estos sectores, ya que sólo en muy pequeña medida puede obedecer a comportamientos cíclicos, en los primeros trimestres de los años 1997 y 1998 siempre ha habido un incremento del número de asalariados sobre el último trimestre del año anterior. La pérdida neta de 16.300 puestos de trabajo se ha producido fundamentalmente por la destrucción de empleo eventual, 15.300 trabajadores. Esto, que indica una fla-

ta de confianza de los empresarios del sector en la evolución a corto plazo de la actividad económica, debe corregirse en los próximos meses, si se confirma la recuperación del pulso económico.

En la minería, el número de asalariados en el primer trimestre de 1999 se redujo a 50.600 personas, un 12,9% inferior al mismo período del año 1998, debido al desarrollo de los planes de prejubilación en la minería del carbón, tal como se recogía en el Plan 1998-2005.

Los datos que facilita la Encuesta de Población Activa incluyen en el sector nº 40 de la CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas) al conjunto de la producción y distribución de energía eléctrica, gas vapor y agua caliente. Por tanto, esos niveles de desagregación no permiten un análisis específico de la evolución del empleo en las compañías eléctricas. En el primer trimestre del año 1999 este sector de la CNAE tenía 58.600, un 2,7% menos que en el cuarto trimestre de 1998.

EVOLUCIÓN DE LA TEMPORALIDAD EN LOS SECTORES DE TRANSFORMACIÓN DE LOS METALES, MINERÍA Y ELECTRICIDAD. 1997 - 1ER TRIMESTRE DE 1999

CNAE	Tasa de temporalidad	1997	1998	1er trim. 1999
27	METALURGIA	22,2%	20,4%	22,6%
28	FABRICACIÓN de PRODUCTOS METÁLICOS	38,5%	36,7%	35,6%
29	CONSTRUCCIÓN de MAQUINARIA MECÁNICA	24,2%	24,5%	22,6%
31	MAQUINARIA Y MATERIAL ELÉCTRICO	27,7%	27,1%	29,7%
30,32, 33	MATERIAL ELECTRÓNICO, MÁQUINAS de OFICINA e INSTRUMENTOS de PRECISIÓN	26,7%	28,3%	24,7%
34	CONSTRUCCIÓN de AUTOMÓVILES	24,9%	23,1%	19,9%
35	OTRO MATERIAL de TRANSPORTE	18,7%	22,1%	26,4%
	TOTAL TRANSFORMACIÓN METALES	27,5%	27,2%	26,4%
10, 12, 13, 14	MINERÍA	22,1%	21,3%	16,2%
40	ENERGÍA (datos sólo 3er trimestre 1998)	-	11,7%	13,3%

Fuente: Encuesta de Población Activa (EPA) del Instituto Nacional de Estadística.

La tasa de temporalidad de las actividades de transformación de los metales, un 26,2 % en el primer trimestre de 1999, es notablemente menor a la media nacional, un 32,5%, y a la media de la industria, un 27,5%. Aunque la evolución positiva de esta tasa sobre el cuarto trimestre de 1998, que era de un 27,7%, es debido a un hecho negativo, que se ha destruido empleo eventual, no a que haya crecido más el empleo fijo que el temporal. El índice de temporalidad en la minería y el sector de energía es notablemente inferior, un 16,2%, y un 13,3%, respectivamente.

