

EL ASOCIACIONISMO EMPRESARIAL EN LA INDUSTRIA QUIMICA ESPAÑOLA

Harry RIJNEN

INTRODUCCION (1)

EN este artículo se analizan las actividades de las asociaciones empresariales en el sector químico, y el carácter de la representación de intereses por las mismas. En el primer apartado se hace una breve descripción de la industria química española, en el segundo se dan unos datos básicos sobre el asociacionismo, y en el tercero se informa sobre la representación colectiva de intereses en el sector en la época del franquismo. En los siguientes apartados se describen las relaciones actuales entre empresas y asociaciones (cuarto), las principales actividades de las organizaciones empresariales y sus contactos con el Estado (quinto) y el impacto de las relaciones laborales —sobre todo la negociación colectiva— sobre el asociacionismo. Termina este trabajo proponiendo la hipótesis de que la representación de intereses en el sector químico es más pluralista que neocorporatista.

I. LA INDUSTRIA QUIMICA

En sus informes sobre el sector químico, el Ministerio de Industria distingue entre seis subsectores: Química Básica (orgánica e inorgánica), Agroquímica (abonos y plaguicidas), Industria Farmacéutica, Química Transfor-

madora, Fibras Químicas, y Pasta y Papel. En este artículo no hablaremos de estos dos últimos subsectores, no incluidos por la organización empresarial cúpula del sector, la Federación Empresarial de la Industria Química Española (FEIQUE), en su ámbito. La industria farmacéutica es objeto de un artículo de Joaquín-Pedro López Novo que se publica en este mismo número de PAPELES, por lo que en este trabajo nos limitamos a los otros tres subsectores de la industria química, y especialmente a la industria química básica y transformadora, ya que tampoco ha sido investigada a fondo la peculiar problemática del sector agroquímico.

La industria química básica (la más «química» de todas) produce fundamentalmente para otros sectores industriales: productos inorgánicos y orgánicos, primeras materias plásticas, y caucho sintético. Desde la Segunda Guerra Mundial, los procesos petroquímicos y la fabricación de materias plásticas han cobrado mucho peso dentro de este subsector. La estrecha relación entre el refino de petróleo y la industria petroquímica (nafta es la materia prima más importante para ésta) explica las actividades de compañías como Shell y Exxon en el campo petroquímico. Una de las características del sector químico básico es su internacionalización: las cifras nacionales de importación, exportación y presencia de capi-

tal extranjero suelen ser muy altas. La «típica» empresa química (Du Pont, Hoechst, Bayer, BASF, Dow, ICI, Solvay, DSM, AKZO...) es una gran multinacional, que produce varios productos químicos (de diversos subsectores de la industria) en muchos países y para muchos mercados. La productividad es muy elevada en la industria química básica, caracterizándose las plantas por su gran tamaño, su modesto número de trabajadores, sus altas inversiones en capital fijo y sus grandes *outputs*. También se caracteriza el sector básico por sus elevados gastos en investigación y desarrollo.

En varios países, el Estado tiene fuertes intereses, a través de empresas públicas, en la química básica, participando estas empresas públicas en la competencia oligopólica entre las grandes multinacionales del sector. Ejemplos son DSM (Países Bajos) y ENICHEM (Italia). En todos los países, el Estado interviene con regulaciones sobre producción, transporte y almacenamiento de productos químicos, en un intento de controlar los riesgos que conllevan dichas actividades.

El subsector de la química transformadora es muy heterogéneo: incluye transformados de plástico (tubos, bolsas, etc.), transformados de caucho (sobre todo neumáticos), detergentes, perfumería, pinturas, etc. Por ende, es más difícil presentar un esquema general. Sin embargo, se pueden hacer algunas afirmaciones. La actividad transformadora suele ser menos intensiva en capital y necesita más mano de obra. La concentración en unas pocas empresas es algo (detergentes, pinturas, perfumería) o mucho (transformados de plásticos) menor que en la química básica (con la excepción de la

muy concentrada fabricación de neumáticos).

La crisis económica ha afectado al sector químico por dos razones fundamentalmente: por un lado, la crisis industrial generalizada disminuyó la demanda de sus productos, dando lugar a una

importante infrautilización de la capacidad productiva. Por otro lado, el incremento de los precios del petróleo no sólo implicó una subida de los precios energéticos para la industria, sino también un encarecimiento de gran parte de la materia prima (nafta) de la química básica, repercutiendo la ten-

dencia al alza de los precios también en la química transformadora, principal cliente de aquélla. Una de las respuestas que han dado (y dan) las grandes multinacionales de la industria, con actividades en ambos subsectores, es la especialización en actividades químicas con mucho valor añadi-

CUADRO N.º 1

EL SECTOR QUIMICO POR SUBSECTORES

SUBSECTORES	PRODUCCION (*)	IMPORTACION (*)	EXPORTACION (*)	EMPLEO
	1983 (provisional)	1983 (provisional)	1983 (provisional)	1983
QUIMICA BASICA	708.800	274.910	165.627	28.150
• Inorgánica	177.500	49.564	25.428	7.750
• Orgánica	320.600	143.048	93.123	12.650
• Primeras materias plásticas	201.000	53.529	43.593	
• Caucho y látex	9.700	28.769	3.483	7.750
AGROQUIMICA	174.200	14.747	16.971	13.900
• Abonos	142.800	7.706	15.086	10.750
• Plaguicidas	31.400	7.041	1.885	3.150
FARMAQUIMICA (1)	282.100	35.618	27.414	43.400
• Primeras materias	66.900	31.260	14.327	2.400
• Especialidades	215.200	4.358	13.087	41.000
QUIMICA TRANSFORMADORA	856.400	86.233	120.623	129.540
• Colorantes, pigmentos y curtientes	29.100	17.239	13.696	2.600
• Pinturas, barnices y tintas	58.000	4.215	2.845	8.000
• Hidratos de carbono y adhesivos	35.200	8.652	4.874	4.300
• Aceites esenciales y perfumería	63.100	9.126	6.808	6.000
• Jabones y detergentes	103.500	3.625	9.622	7.200
• Material fotográfico	12.500	12.537	5.381	1.100
• Transformados de caucho	140.000	12.917	45.498	34.000
• Transformados de plástico	340.000	3.443	8.799	57.900
• Otros	75.000	14.479	23.100	8.440
FIBRAS QUIMICAS	80.000	18.202	14.926	9.600
• Fibras artificiales	5.300	4.908	968	
• Fibras sintéticas	74.700	13.294	13.958	
PASTA Y PAPEL	306.500	50.362	43.409	19.860
• Pastas	129.000	19.221	16.267	
• Papeles	177.500	31.141	27.142	
TOTAL	2.408.000	480.072	388.970	244.450

(*) En millones de pesetas.

(1) Incluye los productos de uso veterinario. Por otro lado, hay que advertir que los datos de producción se han distribuido entre los dos subsectores de acuerdo con los resultados de la investigación estadística que realiza esta Dirección General por medio del llamado Anexo III (Orden 30-4-80).

Fuente: Ministerio de Industria, 1983, p. 30 y 43.

CUADRO N.º 2

EL SECTOR QUIMICO EN ALGUNOS PAISES
(Valores en millones de dólares USA)

Países	Ventas	Importaciones	Exportaciones	Inversiones	Empleo (1)
	1981	1981	1981	1981	1981
Alemania	51.548	13.277	23.813	3.087	548
Bélgica (2)	15.336	6.437	9.172	—	88
España (3)	15.744	3.108	2.303	433	244
Estados Unidos (3)	184.900	9.880	21.190	13.750	1.108
Francia (3)	33.376	9.207	11.857	1.187	289
Holanda	13.560	7.088	11.934	624	91
Italia	24.103	7.766	5.642	1.144	271
Japón (3)	79.467	6.494	6.830	4.970	409
Reino Unido (3)	37.607	7.944	12.272	2.490	395

Fuentes: AIQ, 1982, p. 36.

(1) Miles de personas.

(2) Incluye a Luxemburgo. Excluidas las fibras e incluidas las manufacturas de plástico y caucho.

(3) Excluidas las fibras.

do y que requieren altos esfuerzos en investigación y desarrollo: la bioquímica, la química electrónica, plásticos muy especiales, etc., mientras que en la industria petroquímica «tradicional» la competencia, y probablemente las dificultades de obtener beneficios, aumentarán durante los próximos años por la aparición de nuevos productores en países como Arabia Saudí.

La industria química española, aunque es casi centenaria en algunas de sus actividades (inorgánica, fertilizantes), conoció, sin embargo, su gran despegue en los años sesenta y setenta: petroquímica, materias plásticas y su transformación, detergentes, etc. Entre 1963 y 1973 el sector químico creció por encima del ya de por sí elevado índice de crecimiento industrial, a una tasa media anual de 18,5 % (en términos monetarios corrientes), pasando de representar el 13,3 % de la producción industrial al 16,2 % (AIQ, 1982, p. 31).

Una de las características del crecimiento fue su fuerte vinculación a la entrada de capital extranjero. El sector químico es el sector industrial español que más penetración extranjera conoció en los años sesenta (Muñoz, 1978, págs. 138-143). Durante los últimos años, la inversión extranjera en la industria química ha vuelto a aumentar notablemente (2).

Se estima que en España hay alrededor de 6.000 empresas en la industria química. El subsector con mayor número de empresas, con diferencia, es el de transformación de plásticos, con 2.500 a 3.000. Hay unos centenares de empresas en cada uno de los subsectores siguientes: industria farmacéutica, transformación de caucho, impermeabilizantes, detergentes, perfumería, pinturas, y aceites y grasas industriales. (Muchas de estas empresas son pequeñas, como la gran mayoría de las del sector de transformación de plásticos). Los demás subsectores cuentan con 100 empresas

o menos. Con respecto a la distribución territorial de la industria, las provincias más importantes son Barcelona, Madrid, Valencia, Alicante, Tarragona, Ciudad Real, Huelva y Vizcaya. Como región, Cataluña destaca claramente (industria farmacéutica, complejo petroquímico de Tarragona, transformación de plásticos, pinturas, etcétera).

La presencia de la empresa pública es importante en el sector de fertilizantes (ENFERSA) y en el sector petroquímico y de producción de plástico y caucho sintético (EMP y sus empresas filiales Alcudia, Calatrava, Montero y Paular). En la industria química básica, las empresas refinadoras de petróleo tienen un peso considerable: EMP, CEPESA, ERT y PETROMED (a través de PROQUIMED) dominan, junto a empresas extranjeras como Dow, BASF y Hoechst, la industria química orgánica en España.

Los datos principales del sector químico español se encuen-

tran en el cuadro n.º 1 (producción, importación, exportación y empleo). En el cuadro n.º 2, el sector químico español es comparado con la industria de otros países.

Del cuadro n.º 2 se puede deducir que la industria química española no ocupa un lugar muy destacado a nivel europeo. Y, lo que es más importante, el sector tiene varios problemas estructurales. Durante las jornadas sobre la economía española, organizadas por la «Asociación para el Progreso de la Dirección», José María Escondrillas, presidente de ERT, expuso una visión de las debilidades del sector (17 de febrero de 1984): los efectos negativos de un bajo grado de productividad, que superan las ventajas de una mano de obra relativamente barata; el reducido tamaño de las empresas y la inexistencia de multinacionales españolas; el pésimo nivel de Investigación y Desarrollo (I + D) y la dependencia tecnológica resultante; el bajo nivel de beneficios y valor añadido.

Con respecto al bajo grado de productividad, en el cuadro n.º 2 se puede ver que, entre los países citados, España es el que más trabajadores emplea por millón de dólares de venta. Por lo que al tamaño de las empresas se refiere, «la primera empresa química española [ERT] ocupaba en 1982 el lugar 24 entre las principales empresas químicas europeas, con unas ventas del orden del 13 % respecto a la media de las cuatro primeras empresas de Europa» (*Ministerio de Industria*, 1983, p. 67). La nada halagüeña situación en I + D en España es conocida, y en el sector químico la situación no es mucho mejor. Aunque un alto porcentaje del esfuerzo público en I + D en España es canalizado hacia la industria quími-

ca, el esfuerzo total es muy modesto. Y las empresas multinacionales dedican muchísimo más dinero a la investigación que las españolas: la Subdirección General de Industrias Químicas del Ministerio de Industria llegó a la conclusión de que en el año 1980 la primera empresa química en el mundo en gastos de I + D (Hoechst), empleó por sí sola 13 veces más dinero por este concepto que el conjunto de las 60 principales empresas españolas (*AIQ*, 1982, págs. 561-562).

Otra característica de la industria química española es su bajo nivel de importación y exportación, como porcentaje sobre ventas, en comparación con otros países europeos (cuadro n.º 2).

El futuro de la industria química española es incierto. Durante la crisis mundial del sector, a finales de los setenta y principios de los ochenta, en las cuentas de muchas empresas españolas aparecieron números rojos (el ejemplo más dramático es, desde luego, ERT). Como se ha constatado con respecto a las empresas multinacionales, su disposición sobre mucho capital propio y extensas actividades en I + D les da a éstas la flexibilidad necesaria para cambiar rápidamente de estrategia, orientándose hacia sectores con más futuro (*Grant*, 1983, p. 4). Tal flexibilidad parece faltarles a empresas españolas como ERT y Cros. Además, la industria química española no parece acostumbrada todavía a «pensar en grande», tal y como lo hacen las multinacionales. No se percibe suficientemente el mercado como un mercado mundial de comercialización e inversión. Este defecto cobra mayor importancia aún tomando en consideración la próxima entrada de España en el Mercado Común,

con el aumento de la competencia exterior que conllevará. En una entrevista, John Harvey-Jones, el actual presidente de la «Imperial Chemical Industries» (ICI, la quinta empresa mundial del sector) explicó los peligros para la industria química española: «(...) una gran empresa ya no puede sobrevivir únicamente del mercado local (...). La idea de que cualquiera puede comprar tecnología básica y servir un mercado local es una idea muerta, no hay *chance* para esa alternativa. El futuro está en manos de empresas de muy alto nivel tecnológico dispuestas a servir un mercado de dimensiones mundiales (...). Si se trata de un producto especial, será altamente intensivo en investigación; si no es especial, tendrá que ser al coste de producción más bajo del mundo. Y sólo hay estas dos formas de tirar para adelante». (*El País*, Madrid, 2-4-1984).

II. EL SISTEMA ASOCIATIVO EN EL SECTOR QUIMICO: DATOS BASICOS

La organización-cúpula de las empresas en el sector químico es la Federación Empresarial de la Industria Química Española (FEIQUE). Esta Federación sólo admite asociaciones como afiliados, y no empresas individuales, salvo en el caso de que una empresa no se pueda afiliar a una asociación afiliada a FEIQUE. Actualmente (enero 1985), hay una empresa afiliada individualmente y 21 asociaciones-miembros (4 territoriales y 17 subsectoriales). Son las siguientes:

Federación Empresarial del Sector Químico (FEDEQUIM). Ambito: Barcelona.

Asociación Empresarial Química de Tarragona.

Asociación Vizcaína de Empresarios Químicos.

Asociación de Empresarios Químicos de Huelva.

Asociación de la Industria Química Básica (IQB).

FARMAINDUSTRIA. Ambito: Industria Farmacéutica.

Asociación Nacional de Fabricantes de Fertilizantes (ANFFE).

Asociación Española de Industriales de Plásticos (ANAIP).

Consorcio Nacional de Industriales del Caucho.

Asociación Nacional de Fabricantes de Pinturas (ASEFAPI).

Asociación de Fabricantes de Detergentes, Tensioactivos y Productos Afines (ADTA).

Asociación Nacional de la Impermeabilización (ANI).

Agrupación Española de Plaguicidas.

Asociación Española de la Industria Zoosanitaria (VETERINDUSTRIA).

Asociación Patronal de Aceites y Grasas Industriales y Derivados (AYGID).

Asociación Empresarial de Hidratos de Carbono y Afines (ASEHICA).

Asociación de Transformadores de Maíz por Vía Húmeda.

Asociación Nacional de Fabricantes de Fritas, Esmaltes y Colores Cerámicos (ANFFECC).

Asociación de Fabricantes de Gases Procedentes del Aire y Acetileno Disuelto.

Asociación Nacional de la Electroquímica (ANE).

Asociación Nacional de Empresarios Productores de Materias Explosivas.

Todas estas asociaciones sólo admiten empresas como afiliados, salvo FEDEQUIM y ANAIP, que admiten tanto empresas individuales como asociaciones. Hay algunos subsectores cuyas asociaciones no se han afiliado a FEIQUE. La más importante de

estas asociaciones es STANPA, «Servicio Técnico de la Agrupación Nacional de Perfumería y Afines». Otro ejemplo, ya más modesto, es ANFALE «Asociación Nacional de Fabricantes de Lejía».

Existen al menos cinco asociaciones provinciales químicas que no están en FEIQUE: Navarra, Pontevedra, Santander, Sevilla y Zaragoza. Sin embargo, se trata de asociaciones muy modestas que, además, no tienen relaciones conflictivas con la Federación-cúpula.

En todos los subsectores hay una sola organización empresarial (o una sola importante), salvo en el sector de plásticos. ANAIP organiza a todas las grandes empresas productoras de materias plásticas (unas 15), pero no ha logrado integrar en su seno a las diferentes asociaciones territoriales que hay en el campo de la transformación: Cataluña, Madrid, Zaragoza, Valencia, Alicante. Solamente la Asociación de Industriales del Plástico de Cataluña (AIPC) está en ANAIP, aunque hay que añadir que AIPC es la más importante de todas estas asociaciones territoriales (que suelen integrar sobre todo a pequeñas empresas), y que las aproximadamente 25 empresas más importantes del campo de la transformación están directamente afiliadas a ANAIP. También existe el Centro Español de Plásticos (CEP), una asociación que se ocupa casi exclusivamente de temas técnicos y no está afiliada a ninguna otra organización. ANAIP y CEP han llegado a un acuerdo sobre los ámbitos de actividad de cada una de las organizaciones.

Las asociaciones subsectoriales afiliadas a FEIQUE, y también STANPA, tienen un nivel de representatividad entre alto y muy

alto, o incluso del 100 %. Casi todas representan entre el 80 % y el 100 % de las ventas en el sector. Por consiguiente, también la representatividad de FEIQUE es alta, faltándole solamente dos subsectores importantes; perfumería (STANPA) y la parte de transformación de plásticos que no está en ANAIP. La Federación-cúpula dice representar el 80 % de las ventas en su ámbito y el 70 % del empleo.

FEIQUE es una organización *empresarial* y *patronal* a la vez. Es decir, por un lado defiende los intereses económicos de la industria (aranceles, legislación, medio ambiente, transporte de mercancías peligrosas, etc.), y por otro lado los sociales, p.e., la negociación del Convenio General de la Industria Química con las fuerzas sindicales. Esta situación es diferente a la que encontramos en las industrias químicas de muchos países (Alemania, Países Bajos, Suecia...), en los cuales hay organizaciones distintas para estos dos campos de actividades.

Tanto STANPA como FEIQUE están afiliadas directamente a la CEOE (también organización patronal y empresarial a la vez). Además, FEIQUE es miembro del «Conseil Europeen des Federations de l'Industrie Chimique» (CEFIC).

No existen en el sector químico asociaciones exclusivamente para empresas públicas o extranjeras: tanto éstas como aquéllas se pueden organizar (y lo hacen en un grado muy alto) en las asociaciones «normales». Salvo en el caso de FARMAINDUSTRIA (Cfr. artículo de Joaquín P. López Novo en este mismo número de PAPELES), no nos consta ni siquiera la existencia de subunidades organizativas dentro de las asociaciones para empresas extranjeras o

públicas. Si hay varias asociaciones con subunidades según las clases de productos, y algunas con subunidades según el tamaño de las empresas.

III. ASOCIACIONISMO EN EL SECTOR QUIMICO EN LA EPOCA DE LA ORGANIZACION SINDICAL

Es sabido que durante el franquismo la integración en la Organización Sindical (en adelante O.S.) era obligatoria para trabajadores y empresarios. Pues bien, los empresarios del sector químico formaban la «sección económica» del Sindicato Nacional de Industrias Químicas (SNIQ). En el SNIQ estaban integradas varias agrupaciones según las distintas actividades subsectoriales. Existía también en cada provincia un Sindicato Provincial de Industrias Químicas, aunque hay que señalar que muchos de ellos tenían una existencia meramente nominal.

Según los entrevistados (varios de ellos protagonistas de la vida asociativa dentro del sector químico en los años sesenta y setenta) había un cierto descontento empresarial sobre las limitaciones que imponían las estructuras de la O.S. y del SNIQ. Dicho descontento guarda relación con algunas características de éste. Por ejemplo, el personal en las agrupaciones era muy reducido, y, además, no contratado por los propios empresarios, sino asignado por la «burocracia del Paseo del Prado» (sede de la O.S.), como funcionarios sindicales. Por otra parte, las iniciativas que querían llevar a cabo los empresarios a través de los órganos repre-

sentativos de las agrupaciones o el SNIQ tenían que pasar siempre por el Presidente de éste, hombre no elegido sino designado (hasta 1971). Muchas veces tales iniciativas eran tramitadas por más burocracia sindical aún, lo que conllevaba procedimientos lentos y controlados. Además, según manifestación de algunos de nuestros entrevistados, no gustaba el carácter político de la cúpula de la O.S., aunque éste no parece haberse notado muy acusadamente en la sección económica del SNIQ.

A pesar de estas críticas, en comparación con los Sindicatos Nacionales en otros sectores, el SNIQ funcionaba bien, también según nuestros entrevistados. No parece haber habido graves conflictos o tensiones con los funcionarios ni con los presidentes, y en los años setenta algunos cambios legales dieron más autonomía a los órganos representativos.

De todas formas, en ciertos subsectores el marco del SNIQ y sus agrupaciones resultaba demasiado estrecho a algunos empresarios. Formaban organizaciones al margen de las agrupaciones para remediar la falta de independencia (y de actividades) en el seno de la O.S.

En algunos subsectores, los empresarios se acogían a las posibilidades que daba la propia O.S. para formar «agrupaciones autónomas», al margen de las agrupaciones propiamente dichas. Estas agrupaciones autónomas («Servicios Técnicos y Comerciales», cf. el nombre de STANPA) tenían fondos y personal propios, y fueron admitidas por la O.S. desde 1952 para evitar otras formas de «autoorganización» de los empresarios. A esta posibilidad se acogían STANPA, ANAIP (creada en 1957)

y FARMAINDUSTRIA (1963). Estas tres asociaciones tenían sus fondos propios, generados por las cuotas de las empresas que voluntariamente se afiliaban. La organización más independiente de todas fue STANPA, sustituyendo virtualmente a la agrupación de perfumería propiamente dicha, con lo que el sector de perfumería se desmarcó, de forma singular, de otros subsectores de la industria química.

Que el recelo de la O.S. con respecto a organizaciones paralelas, sin ninguna relación oficial con el Sindicato Nacional o las agrupaciones, no era infundado lo muestran las distintas actividades de los empresarios en otros subsectores. En 1947, por ejemplo, se había formado el Consorcio del Caucho, que existía a lo largo de la época franquista paralelamente a la agrupación de caucho del SNIQ. En otros subsectores, como fertilizantes y fibras químicas (este último no integrado en el SNIQ sino en el Sindicato del Textil), los empresarios se organizaban en sociedades anónimas.

En el subsector de aceites y grasas, un grupo de 15 o 20 empresas se reunían de vez en cuando fuera del marco de su agrupación para llegar a «pactos entre caballeros» sobre precios, cooperación comercial, frente único contra clientes morosos, etcétera.

Las Cámaras de Comercio también ofrecían una salida para las empresas que buscaban otros marcos de organización. Así, representantes de muchas de las empresas más importantes de la industria química básica se organizaron a principios de los años sesenta como «Comisión Asesora y de Estudios Técnicos de la Industria Química Española», órgano que dependía del Consejo Superior de Cámaras de Comercio.

Los gastos de la Comisión, que se dedicaba fundamentalmente a estudios y elaboración de estadísticas, fueron cubiertos fundamentalmente por las Cámaras de Madrid, Barcelona, Vizcaya y Valencia. En esta comisión estaban las empresas que dominaban los órganos representativos del SNIQ y que formarían luego el núcleo de FEIQUE e IQB. En el sector de detergentes, las empresas más importantes se organizaron en una subcomisión que también dependía del Consejo Superior de Cámaras, alrededor del año 1960, afiliándose a través de la misma a la federación europea del subsector, con el fin de recibir la información internacional.

En Cataluña se habían constituido por lo menos dos organizaciones al margen de la O.S. Paralelamente al Sindicato Provincial de Industrias Químicas de Barcelona, se había formado la «Sociedad Española de Química Industrial». Y en 1953 nació en Barcelona el Centro Español de Plásticos, que, como hemos visto, sigue existiendo.

Es de destacar que en la mayoría de las organizaciones paralelas que hemos enumerado los protagonistas eran las mismas personas que también destacaban en los órganos representativos de las agrupaciones y del SNIQ. Se puede decir que bastantes de los empresarios que dirigían los órganos representativos en el SNIQ sentían la necesidad de un marco organizativo adicional: para unificar criterios ante la Administración, llegar a acuerdos económicos, hacer estudios y estadísticas, etc. Todo ello sin interferencias de la burocracia sindical y, por tanto, con mayor agilidad.

La mayoría de las empresas importantes participaban, más o me-

nos activamente, en el Sindicato Nacional y sus agrupaciones. También las empresas multinacionales: no hubo por su parte una inhibición hacia la vida asociativa y oficial, que podría haberse producido por reservas con respecto al régimen franquista y el carácter político de la O.S. Sin embargo, los cargos representativos más importantes (Presidente de la sección económica del SNIQ, procurador en Cortes por los empresarios químicos) eran ocupados casi siempre por hombres de empresas nacionales importantes, como ERT, Cros o CEPESA.

Si contrastamos el sistema de asociaciones actualmente existente con el de la época de la O.S., aparecen ciertos grados de continuidad en varios aspectos. El ámbito de FEIQUE es prácticamente igual al del SNIQ. ANFFE, ANE, ANAIP, FARMAINDUSTRIA, ASEHICA, AYGID, VETERINDUSTRIA, ADTA, ASEFAPI, el Consorcio del Caucho, la Asociación de Plaguicidas, STANPA y ANFALE tienen un ámbito que coincide con el de las agrupaciones sindicales y/o organizaciones paralelas. IQB es la continuación de dos agrupaciones (inorgánica y orgánica), y las cuatro organizaciones territoriales de FEIQUE son la continuación de los respectivos Sindicatos Provinciales. Solamente las asociaciones de «Transformadores de Maíz por Vía Húmeda» y «Gases Procedentes del Aire y Acetileno Disuelto» son de diseño original, es decir, de después de 1977. (No tenemos datos sobre ANI, ANFFECC, y la Asociación de Explosivos).

Asimismo, existe un paralelismo en las *vinculaciones*: antes, las agrupaciones estaban dentro del SNIQ; ahora, las asociaciones están casi todas afiliadas a FEIQUE.

También se dan varios casos de continuidad de *personal*. Bastantes secretarios y empleados de las antiguas agrupaciones y organizaciones paralelas continuaron después de 1977 en las asociaciones creadas (o solamente transformadas, en bastantes casos) a raíz de la Ley 19/1977, de 1 de abril, sobre regulación del derecho de asociación sindical. Y el último presidente del SNIQ es actualmente asesor de FEIQUE.

También hay continuidad en lo que se refiere a las empresas y personas que destacan en los *órganos representativos* de las asociaciones. Por ejemplo, los presidentes de la sección económica del SNIQ y de la agrupación de detergentes, ambos vinculados a importantes empresas del sector (una nacional, otra multinacional), seguían después de 1977 como presidentes de FEIQUE y ADTA.

Las razones más frecuentes por las que hemos encontrado un notable grado de continuidad en estos factores del asociacionismo son de índole pragmática: no habían funcionado mal el SNIQ ni sus agrupaciones y las organizaciones paralelas, y había que hacer algo rápido, porque era obligado defenderse, a través de las asociaciones, de unos sindicatos considerados agresivos y una Administración en transformación. Como nos comentó el Presidente de FEIQUE: «No partimos de cero en 1977. Nos apoyamos fundamentalmente en las asociaciones existentes, que sólo habían tenido que transformarse, y que funcionaban bien. Nos hemos adaptado pragmáticamente a su existencia, no hemos querido crear una organización teóricamente ideal, porque luego no suelen funcionar».

IV. LAS EMPRESAS Y EL ASOCIACIONISMO ACTUAL

Acabamos de ver cómo, en algunos aspectos del asociacionismo empresarial en el sector químico, hubo continuidad después de la desaparición del SNIQ en 1977. Pero, evidentemente, ha habido cambios importantes también. Actualmente, la afiliación a organizaciones empresariales ya no es obligatoria, y una empresa tiene que sentirse lo suficientemente convencida de la utilidad de asociarse para que esté dispuesta al pago de la cuota que tal asociación conlleva. ¿Cuáles son entonces los motivos por los que las empresas se afilian? En algunas asociaciones de nuestro sector una de las tareas es la coordinación *económica* entre las empresas-miembros (acuerdos sobre precios, comercialización conjunta, campañas publicitarias, etc.), pero no suele ser ésta la razón más importante para organizarse, ya que muchas veces tal coordinación, si es que la hay, tiene lugar fuera del marco de las asociaciones empresariales.

Entre las razones más importantes, hay que establecer alguna diferenciación en las motivaciones de las pequeñas y las grandes empresas. Para las pequeñas, los *bienes selectivos* que les puede proporcionar una asociación (es decir, los bienes producidos por una asociación que solamente benefician a los afiliados) son muy importantes: asesoramiento laboral y fiscal a empresas individuales, información para los afiliados a través del boletín de la asociación, la gestión de algún problema concreto de una empresa frente a la Administración, etc. En segundo lugar, muchas pequeñas

empresas del sector químico, sobre todo del subsector de transformación de plásticos, se unen principalmente para constituir un interlocutor ante los sindicatos en la *negociación colectiva*. En tercer lugar, las asociaciones de pequeñas empresas luchan también para conseguir *bienes colectivos*, es decir, bienes producidos por una asociación que benefician a todas las empresas de un (sub-) sector, tanto afiliados como no afiliados: cambios de aranceles, de precios, de reglamentaciones de calidad de producto, etc. Normalmente, estos bienes colectivos consisten en modificaciones de disposiciones de la Administración, y las empresas pequeñas individualmente no tienen las relaciones con el Estado ni la fuerza para influir en el comportamiento de Ministerios, Juntas, etc. (3).

En el caso de las empresas grandes, la situación es relativamente distinta. Por un lado, al disponer de mucho *staff* propio, no necesitan en igual medida algunos de los bienes selectivos señalados anteriormente, y por otro lado, pueden negociar sus propios convenios. Con respecto a los bienes colectivos, se puede razonar que muchas de las empresas grandes no necesitan asociaciones ni para eso, ya que tienen mucho peso, y múltiples contactos directos con el Estado, como tal empresa X ó Y. Sin embargo, no hay que considerar los contactos individuales y colectivos con la Administración como mutuamente excluyentes: son complementarios (Coleman, 1984, p. 59 ff.; Grant, 1984, págs. 6-9). Si no, sería inexplicable que una empresa como ERT, tan bien relacionada con la Administración, participe tan activamente en la vida de las asociaciones. Actualmente, por ejemplo, los presidentes de FEIQUE, IQB y ANAIP (no pre-

tendemos ser exhaustivos) son personas procedentes de ERT.

Este interés específico de las grandes empresas en las asociaciones se explica por varios factores. En primer lugar, la regulación estatal suele afectar a (sub-) sectores enteros, y las propias empresas (por muy poderosas que sean) ven la necesidad de un mínimo de coordinación entre ellas (a través de organizaciones empresariales), para unificar criterios y mejorar la defensa de sus intereses comunes.

En segundo lugar, frente a la opinión pública o la Administración puede resultar más apropiado presentar una reivindicación en nombre de una asociación, y no en nombre de una sola empresa. Más específicamente, una razón de no menor importancia la tenemos en el hecho de la existencia de canales, comisiones, *locus* creados y reconocidos por la Administración, en los que la presencia de los intereses empresariales debe producirse *organizadamente*, esto es, básicamente a través del entramado asociativo, más que directamente a través de las empresas concretas, aunque en numerosas ocasiones también se produce a través de estas últimas.

En tercer lugar, una asociación es casi imprescindible para algunas actividades que tienen mucho valor para las empresas, pero son difíciles de abarcar por cada una individualmente, p.e. la elaboración de estadísticas y estudios sobre todo un (sub-)sector.

En cuarto lugar, por último, la dedicación de dinero y horas a los trabajos de una asociación no son solamente sacrificios para los bienes colectivos: los participantes de las diferentes empresas apren-

den también de lo que se dice y hace en las reuniones, y, además, pueden tener en ocasiones un acceso más rápido a información valiosa. (Este último factor afecta también a las pequeñas y medianas empresas).

Que las empresas se afilien a asociaciones empresariales (y, como vimos en el apartado 2, en el sector químico español lo hacen en un grado muy alto) no nos dice nada, sin embargo, sobre las relaciones entre las empresas y las asociaciones subsectoriales, y entre éstas y FEIQUE. En este aspecto, la situación ha cambiado en comparación con la época franquista: ni FEIQUE pretende ejercer un «control férreo» sobre la vida de las asociaciones afiliadas, ni éstas sobre sus empresas-miembros. Hay muchas asociaciones afiliadas a FEIQUE, y tanto ellas como la propia Federación-cúpula hacen hincapié en la libertad de las asociaciones para «hacer su vida» sin ser controladas o dirigidas por la cúpula. Y las asociaciones, a su vez, suelen procurar no limitar la libertad de las empresas. En palabras gráficas del Director General de una de las asociaciones: «Esta asociación es como un club, como el Club de Campo. Si Ud., un afiliado, quiere jugar al tenis, viene aquí, le damos un campo, y Ud. juega. El Club no dice con quién se tiene que casar su hija. Tampoco puede uno decir: "Yo he venido al club a hacer lo que me dé la gana". La correcta actitud es "Cumpro las reglas, pero mi vida es mi vida". Estamos los de la asociación para ayudar, no para fiscalizar, controlar, etc. Hay independencia absoluta. Nosotros hacemos lo mismo con FEIQUE. La utilizamos. FEIQUE nos tiene que ayudar, pero no nos puede decir lo que tenemos que hacer. No faltaba más.»

CUADRO N.º 3

VOLUMEN DE INGRESOS Y NUMERO DE EMPLEADOS DE LAS MAS IMPORTANTES ASOCIACIONES EMPRESARIALES DEL SECTOR QUIMICO

ASOCIACIONES	INGRESOS (Millones de pesetas)	EMPLEADOS
FEIQUE - IQB ⁽¹⁾	58	7
ANFFE	60	9
FARMAINDUSTRIA	93 (1982)	20
STANPA	42	12
ANAIP	33	7
FEDEQUIM ⁽²⁾	30	6 (+ 5)
CONSORCIO CAUCHO	25	7
ADTA	21	2
ASEFAPI	16	6
CEP	—	5

NOTAS:

(1) La cifra de FEIQUE-IQB es la suma de los ingresos de FEIQUE (38) e IQB (25) menos la cuota que ésta paga a aquélla (5).

(2) FEDEQUIM cuenta con 6 empleados propiamente dichos, pero cuenta además con 5 personas que trabajan casi permanentemente para la asociación en su carácter de profesionales contratados.

Esta ausencia de afán de control se muestra en los estatutos de FEIQUE y de las asociaciones: pocos deberes definidos de los afiliados, elección para todos los cargos representativos, etc. Por otra parte, una comparación de los medios de los que disponen las diferentes asociaciones y FEIQUE es muy ilustrativa de la falta de prepotencia de ésta. En el Cuadro n.º 3 se pueden ver las cifras de ingresos y el número de empleados de las asociaciones más importantes del sector. Las cifras, basadas en entrevistas y también en materiales de las organizaciones, están referidas a los años 1983 ó 1984, incluyen algunos (modestos) ingresos extrasupuestarios, y son *aproximadas*.

Como se puede observar, hemos agregado los datos de FEIQUE e IQB. La razón es la peculiar relación entre ambas organizaciones. En otros países euro-

peos (Países Bajos, Alemania, Reino Unido) las grandes empresas del sector químico básico están *individualmente* afiliadas a la organización-cúpula del sector, teniendo un peso decisivo en la misma. En España la situación es distinta. Formalmente, FEIQUE e IQB tienen una vida aparte. IQB, a la que están afiliadas 25 empresas (las compañías nacionales y extranjeras más importantes con actividades en la química básica de España), tiene su propia asamblea, dirección y contabilidad, como también la tiene FEIQUE. Pero, en la práctica, es muy difícil distinguir entre las actividades de una u otra organización: comparten la misma oficina y el mismo *staff*, y las comisiones de trabajo (a través de las cuales participan los afiliados) se reúnen conjuntamente.

Aun juntando los datos de FEIQUE e IQB, no se puede hablar de un fuerte predominio, en me-

dios, de la Federación-cúpula sobre las asociaciones afiliadas. Los casos más claros al respecto son FARMAINDUSTRIA (industria farmacéutica) y ANFFE (fertilizantes). Estas dos asociaciones disponen de mayores medios, hecho que se explica por la fuerte intervención del Estado en estos dos subsectores y la necesidad de las empresas de defenderse de forma eficaz: control de precios, política de registros (industria farmacéutica) y, actualmente, reconversión industrial (fertilizantes). Estas dos asociaciones defienden los intereses específicos de sus subsectores por su cuenta, sin que FEIQUE intervenga. Es significativo que dediquen sólo el 4 % (FARMAINDUSTRIA) y el 7 % (ANFFE) de sus ingresos a cuotas para FEIQUE.

El hecho mismo de que el ámbito de FEIQUE sea tan amplio es uno de los factores que explican la libertad de las asociaciones frente a la Federación-cúpula. Normalmente, en todos los países las grandes empresas del sector químico básico forman el núcleo más importante de la cúpula sectorial. Pero no siempre se integran todos los subsectores transformadores. En el Reino Unido, p.e., la «Chemical Industries Association» (CIA) no organiza a sectores como pinturas, perfumería y detergentes. Y en casi ningún país la transformación de caucho está integrada en el sistema asociativo químico.

Se puede decir que en España hay una cierta división del trabajo. Sectores como pintura, transformación de caucho y detergentes hacen su vida propia, mientras que los intereses de las grandes empresas básicas se defienden a través del tandem FEIQUE-IQB. Esto no significa que los intereses de transformación y básica sean siempre antagónicos, sino que

CUADRO N.º 4

COMPARACION ENTRE ASOCIACIONES-CUPULA DEL SECTOR QUIMICO EN ALGUNOS PAISES EUROPEOS (INGRESOS Y NUMERO DE EMPLEADOS)

ORGANIZACION Y PAIS	INGRESOS (Millones de pesetas)	EMPLEADOS
FEIQUE - IQB (España)	58 (1984)	7
VNCI (Países Bajos)	130 (1980)	35
CIA (Reino Unido)	584 (1980)	111
VCI (RFA)	1.848 (1982)	> 150

pueden ser distintos. Ha habido momentos de conflictividad entre los dos grandes subsectores (volveremos sobre ello al hablar de la negociación colectiva), pero actualmente el esquema de «vinculación en libertad» parece funcionar satisfactoriamente para todos. Además, también hay temas, por supuesto, en los que coinciden los intereses de la industria básica y la transformadora. Y hay más razones que explican el alto grado de representatividad de FEIQUE en los subsectores transformadores: la afiliación a FEIQUE puede facilitar en ocasiones el acceso a la Administración Pública; siempre existe la posibilidad de pedir el respaldo de la Federación-cúpula por parte de una asociación afiliada; y estando dentro de FEIQUE es más fácil influir sobre el comportamiento de la misma (y de la CEOE) que estando fuera (4).

Otro aspecto a tratar en este apartado es el carácter de la colaboración de las empresas con las asociaciones. La colaboración económica de las empresas es bastante modesta. En el cuadro n.º 4 comparamos los ingresos y el personal de algunas organizaciones empresariales cúpulas en la industria química. El cambio utilizado para transformar el va-

lor de varias monedas en pesetas es de noviembre de 1984. Es importante tener en cuenta que VNCI y VCI sólo se ocupan de cuestiones económicas, mientras que son otras organizaciones las que se ocupan de temas laborales. Las fuentes son VNCI, 1980; Grant, 1983; Groser, 1983.

Las cifras son muy ilustrativas. Y aunque en España los medios de las asociaciones de base son muy altos en comparación con los de la cúpula, esto no compensa la abismal diferencia en medios entre las cúpulas, y menos aún existiendo también en los demás países asociaciones con personal e ingresos propios de transformadores de plásticos, fertilizantes, industria farmacéutica, etc. Otro índice de la modestia de ingresos es el hecho de que, según varios de nuestros entrevistados, ahora las empresas pagan bastante menos que en la época de la O.S.

Ya que las aportaciones económicas de las empresas a las asociaciones son muy modestas, y siendo las cuotas casi la única fuente de ingresos para las mismas y para FEIQUE, les faltan medios a las organizaciones empresariales para conseguir algo más que un mínimo de autonomía frente a sus

afiliados, otro factor que explica la libertad de estos últimos. Por la misma razón, las asociaciones y FEIQUE dependen de la colaboración de los afiliados para llevar a cabo sus tareas. Todos nuestros interlocutores coincidían en que la participación de representantes de empresas en comisiones y grupos de trabajo era imprescindible para que las organizaciones empresariales siguieran su marcha. Por ejemplo, en el caso de FEIQUE-IQB, con un *staff* (incluyendo secretarías) de 7 personas, hay unas 150 a 200 personas participando en sus 10 comisiones, que se suelen reunir unas 5 veces al año. (Justamente por la importancia del trabajo de los afiliados en las comisiones resulta muy significativo que las de FEIQUE e IQB se celebren juntas). Es cierto que también en países como Alemania y el Reino Unido las organizaciones empresariales en el sector químico, bien dotadas de medios y de personal propio, hacen hincapié en la importancia de la participación de las empresas: hay conocimientos y experiencias muy valiosos que solamente pueden tener los empresarios que trabajan diariamente en el sector. Pero es innegable que los importantes medios humanos y económicos de los que disponen esas asociaciones les dan la posibilidad de independizarse hasta cierto punto de sus miembros, creando un «dualismo» entre *staff* y miembros difícil de imaginar en España.

V. ACTIVIDADES DE LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES Y SUS CONTACTOS CON LA ADMINISTRACION PUBLICA

El que las asociaciones y FEIQUE ejerzan sólo un mínimo gra-

do de control sobre sus afiliados se muestra también en la clase de actividades de estas organizaciones. Estas se suelen limitar a la defensa de los intereses *comunes* de sus miembros. Ni FEIQUE ni sus asociaciones afiliadas tienen la posibilidad de arbitrar con autoridad formal o de hecho en casos de intereses *opuestos* entre sus miembros, aunque sí pueden intentar «reconciliarles amigablemente», según las palabras de un empleado de una asociación. Por un lado, esta prudencia de las organizaciones facilita el alto grado de afiliación. Por otro lado, conlleva la inhibición en temas que podrían resultar conflictivos entre los miembros.

Asimismo, las organizaciones empresariales no se ocupan de los problemas de estrategia económica de las empresas individuales. En el caso de la operación de salvación de ERT, por ejemplo, no intervinieron organizaciones empresariales del sector químico en las largas negociaciones entre la compañía, sus acreedores, los sindicatos y la Administración Pública. La reconversión del sector de fertilizantes, en la que en nombre de ANFFE se toman decisiones que afectan a la existencia misma de diversas plantas, es la excepción más importante a esta regla (5). En la reconversión del sector petroquímico, al contrario, no intervienen ni las organizaciones empresariales ni el Ministerio de Industria, aunque si la empresa pública (6).

Así pues, son dos clases de actividades, fundamentalmente, las que llevan a cabo las organizaciones empresariales en el sector químico (cf. también el apartado IV): dar servicios a los afiliados y defender los intereses comunes ante la Administración Pública. Ya vimos en el apartado anterior

que, para asociaciones con muchas empresas pequeñas, los servicios a cada afiliado individualmente (asesoramiento, gestiones, etc.) son muy importantes. Pero también hay otra clase de servicios, los colectivos, que pueden constituir tanto bienes colectivos como selectivos. Por ejemplo, FEIQUE ha establecido recientemente una «Bolsa de Residuos Químicos» (BODEREO), que permite a las empresas con residuos que ya no pueden utilizar encontrar a compradores que sí pueden usar tales productos como materia prima. Las demandas y ofertas son publicadas regularmente por la Federación-cúpula.

Otro ejemplo es el «Acuerdo Marco entre el Ministerio de Industria y Energía (MINER) y FEIQUE sobre inversiones para el ahorro y diversificación energética» que se firmó en Barcelona el 19 de noviembre de 1984. En el punto 1.1 del mismo se dice que «las industrias federadas en FEIQUE están dispuestas a realizar un esfuerzo inversor y de gestión para alcanzar un ahorro o sustitución de productos energéticos que las partes estiman alcanza, al menos, los 500.000 TEP al año». A cambio, la Administración Pública ofrece «fórmulas financieras motivadoras» (1.2) para hacer más baratas las necesarias inversiones. Con este Acuerdo Marco, FEIQUE da la *posibilidad* a las empresas (sobre todo los del subsector básico) de llegar a un acuerdo individual con el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE, dependiente del MINER), sin que ninguna empresa individual puede ser *obligada* por la Federación-cúpula a participar. Varias empresas (CEPSA, EMP, Cros) ya han firmado un contrato con el IDAE dentro del Acuerdo Marco. Cabe destacar también que para FEIQUE-IQB no

existe, por su casi total grado de representatividad entre las grandes empresas, el problema de limitar o no los beneficios de sus servicios colectivos a sus afiliados. De todas formas, formalmente no suele hacerlo.

La defensa de los intereses comunes del (sub)sector frente a la Administración suele ser la actividad más importante de las asociaciones y, desde luego, de FEIQUE. Los precios regulados (fertilizantes, productos farmacéuticos, nafta), los aranceles, la legislación sobre medio ambiente, las reglamentaciones técnicas sobre calidad de producto, la seguridad durante la producción, el transporte y el almacenamiento de mercancías peligrosas, etc., son todos temas en los que le interesa a la industria disponer de un interlocutor frente al Estado. El ente oficial más importante para el sector químico es la Subdirección General de Industrias Químicas de la Dirección General de Industrias Químicas, Farmacéuticas, del Textil y de la Construcción del Ministerio de Industria y Energía. Esta Subdirección prepara la política industrial, de la Administración, para el sector químico, y es la «reserva de conocimiento» sobre la industria para otros organismos públicos. Pero las organizaciones empresariales mantienen contacto con muchos más entes públicos: la Dirección General de Medio Ambiente del MOPU, la Dirección General de Protección Civil del Ministerio del Interior, la Dirección General de Energía del MINER, la Junta Superior Arancelaria, la Junta Superior de Precios, el Ministerio de Sanidad, el Ministerio de Transportes, el Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo, etc. Y aún hay que añadir los contactos con CAMPSA, ya que esta compañía semi-pública incluye las materias

primas para algunos subsectores (disolventes, aceites) en su campo de actividades, monopolizando su comercialización.

Los contactos entre las organizaciones empresariales y los diferentes organismos de la Administración son muy frecuentes y, en opinión de uno de los empleados de FEIQUE, el Estado suele ser fácilmente «penetrable» por la Federación-cúpula. Normalmente, se escuchan sus argumentos, se le consulta durante la elaboración de proyectos legislativos que afectan al sector, se le hace participar en grupos de trabajo que elaboran normas muy concretas, etc. Esto se explica principalmente por el hecho de que la información y la experiencia de las que disponen los empresarios y sus asociaciones es imprescindible para una Administración con afán regulador. Así, por lo menos, lo afirman los propios funcionarios a los que entrevistamos. En los *case-studies* que hicimos durante la investigación (el cambio de tarifas eléctricas, la modificación de algunos aranceles para el subsector de aceites y grasas, nuevas regulaciones sobre el transporte de mercancías peligrosas) los funcionarios afirmaban que les era muy útil «dejar hablar» a los industriales del sector.

Otra razón, también aducida por casi todos los funcionarios entrevistados, que explica la buena disposición de los mismos a dejar participar a representantes de la industria en sus trabajos, es el mayor grado de *cumplimiento* de las normas elaboradas que así se consigue. El Estado despliega su propio dispositivo de control, pero no puede controlarlo todo. Por ello, depende también de la buena voluntad de las empresas del sector para que se cumplan las normas. Y esa voluntad es

mejor, desde luego, en la medida en que las propias empresas, o las asociaciones que las representan, han estado presentes en la formulación de las mismas. Sería muy difícil para la Administración hacer cumplir normas hechas a espaldas del sector.

Según representantes de asociaciones y empresas, este carácter de la colaboración ha cambiado poco con la llegada del gobierno socialista en diciembre de 1982. La mayor excepción a esta continuidad es el contacto con la Dirección General de Medio Ambiente, la cual, en su elaboración de una Ley General del Medio Ambiente (un compromiso electoral del PSOE) se ha cerrado mucho ante la industria. «Antes, la Administración era bastante más permeable a la industria y sus opiniones. Pero nosotros llegamos en 1982 con las ideas bastantes claras, ya habíamos estado trabajando mucho tiempo, con técnicos, en el proyecto de ley. La Administración debe asumir su propia responsabilidad en la elaboración de la legislación. Esa responsabilidad incluye el objeto global; los detalles técnicos se pueden hablar, en momentos puntuales, con interesados como la industria química», nos explicó un asesor técnico de la Dirección General.

El *carácter* de las relaciones con el Estado en la industria química se acerca mucho más al esquema pluralista que al neocorporatista. Los contactos no están excesivamente institucionalizados, y no existen órganos sectoriales bi o tripartitos donde se analicen cuestiones como el futuro de, y la política industrial deseable para, la industria química. FEIQUE no monopoliza los contactos con la Administración en detrimento de contactos directos de sus asociaciones, ni éstas lo hacen con

sus empresas afiliadas. Y aunque sí hay cierta coordinación, sobre todo a través de FEIQUE, en los múltiples contactos con la Administración, ya se puede deducir de lo expuesto en el apartado anterior que dicha coordinación no es jerárquica ni obligatoria.

Un ejemplo clarificador es el del funcionamiento de la «Comisión Interministerial de Coordinación del Transporte de Mercancías Peligrosas», formada a raíz del accidente de Los Alfaques (julio 1978), en el cual murieron centenares de personas por la explosión de un camión-cisterna sobrecargado de propileno. (Cf. RD 2619/1981, de 19 de junio; BOE 6-11-1981). La función de la Comisión es la de «coordinar todo lo referente al transporte de mercancías peligrosas (...)» (art. 2) y la misma «podrá crear, dentro de su seno, cuantas subcomisiones o grupos especializados sean necesarios para la realización de sus trabajos» (art. 2). Y para dichos grupos se podrá recabar la participación y colaboración de los representantes de los organismos y entidades dedicadas al transporte, así como de aquellas personas que, por su conocimiento en la materia, se considere convenientes (art. 8). El trabajo fundamental de la Comisión consiste en el desarrollo de diversos «Reglamentos Nacionales» sobre transportes de mercancías peligrosas (por carretera, por vía aérea, por ferrocarril, por vía marítima) y, efectivamente, el «trabajo real» tiene lugar en los grupos de trabajo con fuerte representación de no-funcionarios. En los mismos participan expertos a título personal, representantes de empresas, representantes de FEIQUE, y representantes de otras asociaciones empresariales, tanto del sector químico como de otros sectores. Ni la Administración ni las

organizaciones empresariales cúpulas pretenden limitar los contactos a un grupo reducido de organizaciones empresariales (CEOE, FEIQUE, Federación de Transportistas): el que sabe sobre un tema es bienvenido. No hay criterios fijos con los cuales decidir la incorporación o no de una persona, empresa u organización empresarial a los trabajos de la Comisión: en cada caso concreto lo deciden los representantes de la Administración que dirigen la misma.

Mutatis mutandis, se puede decir lo mismo sobre la Comisión Interministerial de Ordenación Alimentaria (CIOA), formada a raíz del síndrome tóxico, y que tiene importancia para algunos subsectores de la industria química (detergentes, aditivos, envases de plástico). En la Memoria de FEIQUE de 1983 se expresa claramente la relación de la Federación-cúpula con las asociaciones y las empresas del sector en este tema: «La intervención de FEIQUE ha consistido esencialmente en conseguir una participación de la industria química en cada una de las subcomisiones de interés, informar a los sectores afectados y apoyar el nombramiento de los correspondientes delegados. Una vez conseguido lo anterior, el seguimiento concreto de cada subcomisión lo han realizado los propios interesados, mediante personal especializado, participándose en 22 de dichas subcomisiones» (págs. 25-26).

En estos dos casos, existe un organismo permanente para los contactos entre la Administración y varios sectores económicos, entre ellos la industria química, aunque normalmente, los contactos son *ad-hoc* y casi informales, p.e., en las discusiones acerca de la nueva estructura de tarifas eléc-

tricas establecidas en octubre de 1983; FEIQUE no participó en ellas. Las empresas más afectadas se presentan ante la Administración como Asociación Nacional de la Electroquímica (ANE, miembro de FEIQUE), que tiene 7 miembros: Cros, Solvay, Energía e Industrias Aragonesas, y 4 empresas pequeñas. Esta situación constituye un ejemplo del respeto que tiene FEIQUE para con la voluntad de unas empresas de mantener/constituir una asociación muy modesta, con fines muy limitados, aunque la Federación-cúpula habría preferido una defensa de tales intereses a través de ella misma, o a través de asociaciones ya existentes como IOB. (Otros ejemplos son la «Asociación de Fabricantes de Gases Procedentes del Aire y Acetileno Disuelto» y la «Asociación de Transformadores de Maíz por Vía Húmeda».)

Aparte de FEIQUE-IOB, la asociación que más ha institucionalizado sus contactos con el Estado (limitándonos a los subsectores básico y transformador) es ANAIP, la asociación de plásticos (tiene fama de ser una de las asociaciones que mejor funciona, haciendo muchas cosas con pocos medios). Según la Memoria de ANAIP de 1982 «(...) nuestras relaciones con el Ministerio de Sanidad son cada vez más estrechas, porque confían plenamente en nosotros. (...) Los Registros que realiza nuestro Departamento Técnico no encuentran ningún tipo de dificultades, recibiendo, por el contrario, un tratamiento especial, porque se sabe que están "hechos en ANAIP"» (página 40).

En estas relaciones, se da también uno de los pocos casos de apoyo económico al asociacionismo empresarial por parte del Es-

tado (el que la Administración no suela apoyar a asociaciones empresariales concediendo privilegios económicos y organizativos es otro índice del bajo grado de neocorporatismo existente, en general, a nuestro juicio, en el sector químico): en febrero de 1982 se firmó un convenio entre ANAIP y el Centro Nacional de Alimentación y Nutrición (CENAN), «según el cual los precios de los ensayos hechos por el CENAN en productos de las empresas miembros de ANAIP, experimentan una reducción de un 50 % sobre las tarifas oficiales» (p. 40). También existe una estrecha colaboración entre ANAIP y la Administración en el desarrollo de la «Marca de Calidad de Plásticos Españoles». La concesión de tal Marca a determinado producto de determinada empresa garantiza la calidad del mismo, permitiendo a los usuarios comprar el producto con confianza, y protegiendo a los productores de buena fe de los «chapuceros». El Comité de Gobierno de la Marca está compuesto por representantes de la Administración y de organizaciones empresariales (principalmente ANAIP). Las normas que rigen los Reglamentos para los diversos productos incluidos en la Marca son elaboradas por el Instituto Español de Normalización (IRANOR) y las pruebas de los productos de los fabricantes las hace el Instituto de Plástico y Caucho. (Ambos órganos dependen del Consejo Superior de Investigaciones Científicas.) A finales de 1983 se habían concedido 64 Marcas.

Terminamos este apartado sobre las actividades de las organizaciones empresariales con la constatación de que dos de sus campos de actividad tienen menos importancia en España que en otros países europeos: las ac-

tividades dirigidas hacia organismos *internacionales* y la atención prestada al tema de las *relaciones públicas*. Aunque no se puede soslayar que una organización como FEIQUE mantiene diversos contactos a nivel internacional (CEFIC, el Mercado Común), el que la industria química española esté menos internacionalizada, y España no forme parte (todavía) del Mercado Común (el cual regula muchos aspectos del sector químico), explica la modesta intervención internacional de las organizaciones empresariales españolas. Con la próxima entrada en la CEE, probablemente la situación cambiará. La menor atención dada a esfuerzos para influir sobre la opinión pública se explica porque en España no hay una opinión pública (*organizada* en asociaciones, etc.) que presione tan fuertemente sobre las empresas y la Administración, en temas como protección del medio ambiente, como en países como Alemania y los Países Bajos.

VI. LAS RELACIONES LABORALES

El aspecto de las relaciones laborales que más impacto ha tenido sobre la vida asociativa en el sector es la negociación colectiva. Actualmente, el convenio colectivo más importante en el sector químico es el Convenio General que firma FEIQUE con UGT y (con la excepción del segundo convenio, 1980-1981) con CC.OO. Estos dos sindicatos son los que tienen mayor implantación en el sector, teniendo los demás una importancia muy limitada. Es un convenio estatal y sectorial, es decir, de aplicación en toda España y en todos los subsectores químicos, salvo en los casos en los que son de aplicación conve-

nios de empresa o convenios de ámbito menor. Entre éstos están el convenio estatal de perfumería (firmado por STANPA, UGT y CC.OO.), y varios convenios provinciales de transformación de plásticos (Valencia, Zaragoza) y de caucho (Murcia, Guipúzcoa). Hay muchos convenios de empresa, pero varios de ellos son casi idénticos al Convenio General de FEIQUE.

En la época de la Organización Sindical habían surgido muchos convenios subsectoriales y provinciales en la industria química. La mayoría de estos ámbitos de negociación no desaparecieron con la disolución de la O.S., pero sí con la firma del primer convenio entre FEIQUE, UGT y CC.OO., el 30 de octubre de 1978 (de aplicación hasta finales de 1979). La negociación y la firma de este convenio desencadenó la crisis organizativa más importante que FEIQUE (fundada en 1977) ha conocido hasta el momento.

FEIQUE integraba ya en 1978 casi todas las asociaciones del sector químico que habían ido surgiendo desde abril de 1977. Varias de las asociaciones miembros, representando a subsectores de transformación y/o empresas pequeñas (con gastos salariales relativamente más elevados que las grandes empresas de la química básica, cf. apartado I), no estaban de acuerdo con la forma en la que se había llegado al convenio ni con su contenido: les parecía un convenio impulsado por, y hecho a medida de, las grandes empresas del sector básico. Muchas de las novedades (salarios mínimos garantizados y relativamente altos, cálculo salarial a base de la masa salarial bruta, eliminación de pluses voluntarios, congelación de la base de cálculo de la antigüedad y, sobre to-

do, la nueva clasificación profesional) recogidas en, o anunciadas por, el primer convenio no acababan de gustar a varias asociaciones.

Lo peor para las asociaciones disconformes fue que el primer párrafo del primer artículo del Convenio les quitase su propia capacidad negociadora en tanto que eran miembros de FEIQUE: «El presente convenio regula las condiciones de trabajo entre las empresas pertenecientes al sector químico que están afiliadas, por sí o por sus asociaciones, a la Federación Empresarial de la Industria Química Española (FEIQUE).» (En el tercer párrafo se hace una excepción para los convenios de empresa.)

Como reacción, algunas de las asociaciones integradas en FEIQUE se salieron: ADTA (detergentes) y ANFALE (lejías). ASEFAPI (pinturas) suspendió por unos meses su afiliación, y el Consorcio del Caucho, que no era miembro de pleno derecho de FEIQUE, pero mantenía una relación de colaboración con la Federación-cúpula, rompió con la misma. STANPA (perfumería) no se había integrado en FEIQUE.

Una asamblea de ASEFAPI decidió que era mejor que la asociación siguiera en FEIQUE, pero las otras cuatro asociaciones mencionadas formaron la «Federación Empresarial de la Industria Química Transformadora» (FEQUIT) (7).

Sin embargo, FEQUIT no tendría una vida próspera, por dos razones fundamentales: no se dio ni siquiera una estructura mínima a la nueva federación, y los sindicatos no estaban dispuestos a otorgar un convenio más ventajoso a las empresas de FEQUIT.

Con respecto a la falta de estructura, cabe destacar que FEQUIT nunca tuvo personal y oficina propia. Las asociaciones pagaban una cuota bajísima, y la presidencia se iba turnando de reunión en reunión entre STANPA y ADTA. Esta última asociación pretendía dar un contenido más amplio a FEQUIT, hacer de ella una verdadera asociación empresarial, que no sólo se limitara a la negociación de un convenio. Pero sus ideas no prosperaron, y en la práctica FEQUIT se redujo justamente a esto: una organización para negociar un convenio.

Pero en su único campo de actividades los sindicatos no facilitaron las cosas a FEQUIT: no estaban dispuestos a negociar un convenio «a la baja», en comparación con el de FEIQUE. Los convenios que firmó FEQUIT con CC.OO. y UGT son casi copias literales de los de FEIQUE, habiendo solamente unas diferencias mínimas en dietas.

Actualmente, FEQUIT ya no existe. El Consorcio del Caucho y ADTA han vuelto a FEIQUE, ANFALE no está integrada en ninguna federación, mientras que STANPA continúa fuera de FEIQUE, sigue como miembro directo de la CEOE, y firmó en 1984 un convenio propio, después de la desaparición definitiva, en 1983, de FEQUIT.

Otras asociaciones que no querían perder el marco de negociación heredado de la época de la O.S., no se integraron en FEIQUE o en una de sus asociaciones afiliadas: al ser su ámbito de negociación anterior al de FEIQUE, el convenio sectorial estatal no puede absorber al convenio de ámbito menor, salvo si *ambos* firmantes de éste lo permiten. Este es/ha sido el caso de varias aso-

ciaciones provinciales de transformadores de plásticos: una de las razones por las que no se integran en ANAIP es la de no querer eliminar su propio convenio a favor del de FEIQUE, contra el criterio de los sindicatos obreros, que sí están dispuestos a hacerlo.

Para evitar que algún subsector se sienta mal representado en las negociaciones colectivas, se ha decidido en el seno de FEIQUE que la comisión negociadora empresarial esté compuesta por un representante de cada asociación afiliada.

Es significativo que la única «monopolización», por parte de FEIQUE, de la defensa de intereses del sector (es decir, en la negociación colectiva) diese lugar a los acontecimientos aquí descritos, siendo para muchos empresarios el tema de la negociación colectiva el tema más sensible e importante de la defensa colectiva de intereses. Al igual que en las relaciones con la Administración, tampoco en las relaciones laborales hay mucho neocorporatismo. Los contactos con los sindicatos, fuera del contexto de la negociación colectiva o de la negociación de un plan de reconversión (fertilizantes), son muy reducidos. No existen órganos bi o tripartitos donde se discutan problemas sociales sectoriales (8), ni siquiera para el campo de la formación profesional, el cual en otros países sí se caracteriza por importantes contactos bi o tripartitos.

VII. CONCLUSION

En la industria química española, las asociaciones empresariales no intervienen en las grandes decisiones estratégicas de las empresas (invertir/desinvertir cuán-

to, cuándo, dónde, y en qué), salvo en muy contados casos. No es fundamentalmente a través de las asociaciones empresariales, por ende, como se solucionarán los problemas del sector que esbozamos en el apartado primero. Y en este sentido, las asociaciones empresariales no han desplazado en el sector químico al sujeto más importante de la economía capitalista: la empresa individual. Pero no se puede soslayar que las asociaciones empresariales en dicho sector cumplen un papel importante en el mantenimiento de las condiciones, quizá no centrales, pero necesarias, para que el proceso económico funcione. Este papel lo juegan las asociaciones sobre todo como representantes de la industria frente a la Administración.

El carácter de la representación de intereses en el sector presenta hoy rasgos más acusados correspondientes al modelo pluralista que al neocorporatista. Las asociaciones tienen pocos medios y no gozan de mucha autonomía frente a sus afiliados; dependen más bien de la participación activa de éstos en sus trabajos. Los afiliados viven su vida en libertad, sin «padecer» mucho control jerárquico. En los contactos con la Administración y los sindicatos, la monopolización de intereses por parte de una sola organización empresarial es casi inexistente, y no se dan muchos casos de privilegios económicos y/u organizativos otorgados por la Administración a (determinadas) organizaciones. No hay órganos bi o tripartitos sectoriales en los que Administración, asociaciones empresariales y/o sindicatos discutan problemas económicos y sociales del sector.

NOTAS

(1) Este artículo es resultado de la participación de un equipo español en el proyecto sobre «The Organization of Business Interests», dirigido, a nivel internacional, por Wolfgang STREECK y Philippe C. SCHMITTER. El equipo español fue financiado por la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social (FIES), de la CECA, y fue dirigido por Víctor PEREZ DIAZ, director de su Departamento de Investigaciones Sociales. Este trabajo es el resumen y la adaptación de un amplio informe sobre el mismo tema que el autor presentó en noviembre de 1984 a dicha fundación. El informe es el resultado de una investigación empírica basada fundamentalmente en entrevistas con representantes de empresas, de organizaciones empresariales, de la Administración Pública y de sindicatos (unas 75 en total). Agradezco la colaboración de los entrevistados, sin la cual este trabajo no habría sido posible. También quiero darles las gracias a Fernando González Olivares y Pilar Rivilla por su constante ayuda a lo largo de la investigación. Sin embargo, la responsabilidad sobre el contenido de este artículo es exclusivamente del autor.

(2) «(...) la participación extranjera en el Sector Químico español es importante, pues el 57 por 100 de las empresas seleccionadas [100 mayores empresas químicas españolas] tienen participación directa de capital extranjero, siendo en el 42 por 100 de los casos dicha participación mayoritaria» (*Ministerio de Industria*, 1983, p. 67). Aunque la definición que hace el Ministerio de «industria química»

no coincide con la nuestra, sus datos son muy indicativos. Añade el informe del Ministerio, en la misma página, que «la mayoría de las empresas con capital íntegramente español centra su actividad en productos básicos, mientras que las de capital extranjero mayoritario lo hacen sobre productos transformados o de química fina de alto valor añadido». Las empresas extranjeras más importantes son las tres fabricantes de neumáticos (Michelin, Firestone y Pirelli), Dow Chemical (en fuerte expansión), BASF, Solvay, Hoechst, Henkel, Unilever y Ciba-Geigy.

(3) El problema de los bienes colectivos es que, aunque una empresa admita la necesidad de que se produzca tal bien, esto no significa necesariamente un incentivo para asociarse: la empresa individual puede razonar que, aunque ella no haga ningún sacrificio económico (afiliarse y pagar la cuota para la asociación), ésta producirá el bien de todas formas, y la empresa no afiliada se aprovechará de la misma forma que la empresa afiliada, pero «sin pagar». El libro clásico sobre los bienes colectivos y selectivos es *The Logic of Collective Action*, Mancur Olson (Olson, 1965). Cf. también Schmitter/Streeck, 1981.

(4) No hemos investigado a fondo la cuestión de por qué STANPA prefiere quedar al margen de FEIQUE, pero razones históricas (la posición singular de STANPA en la época del SNIQ) parecen las más importantes.

(5) En el sub-sector de fertilizantes sólo hay 16 empresas, de las cuales 3 (ERT, CROS y ENFERSA) representan entre el 75 % y el 80 % de las ventas y el empleo. En el seno de ANFFE se llegaba tradicionalmente a acuerdos sobre la postura a defender en las nego-

ciaciones con la Administración sobre incrementos de precios. Estos factores explican el papel de protagonista de ANFFE en la reconversión que se hizo necesaria por la fuerte crisis del sector.

(6) No se ha estimado necesario, en la Dirección General de Industrias Químicas, Farmacéuticas, del Textil y de la Construcción del Ministerio de Industria, concertar un plan de reconversión (reducción de capacidad, defenderse ante el previsible aumento de la competencia internacional) para el subsector petroquímico. Por el momento, las empresas se reconvierten entre ellas: EMP y Dow han reducido y modificado su producción de etileno, y compraron la planta de polietileno de ERT en Tarragona; Phillips Petroleum salió de Calatrava, que ahora es 100 % EMP; Atlantic Richfield compró Arrahona; Hoechst salió de IQA para concentrarse en TAQSA, etc. (Cf. «5 Días», Madrid, entre otras fechas: 21-6-1984 y 24-7-1984).

(7) Otro factor que jugó un papel importante en la formación de FEQUIT fueron las discrepancias sobre el carácter deseable para el asociacionismo empresarial en las nuevas condiciones democráticas, entre el presidente de FEIQUE y el presidente de ADTA. Este último era por aquel entonces (1978) también vice-presidente de FEIQUE y secretario general «en funciones» de la CEOE.

(8) Como única excepción — desde luego, significativa — se puede citar la Comisión de Seguimiento del Convenio General, con participación de FEIQUE y los sindicatos, a la cual éstos quieren dar unas tareas más amplias: discutir cuestiones sociales. No se ha avanzado mucho, sin embargo, en esta línea.

LISTA DE TRABAJOS CITADOS

AIQ, 1982. Anuario de Ingeniería Química 1982, *Ingeniería Química*, Revista Mensual, Madrid.

Coleman, 1984. Coleman, W. D. «The Political Organization of Business Interests in the Canadian Industrial Chemicals and Pharmaceuticals Industries», Berlin, Wissenschaftszentrum Berlin, IIM/LMP 84-9.

Grant, 1983. Grant, Wyn, «The Organization of Business Interests in the UK Chemical Industry» Berlin. Wissenschaftszentrum Berlin, IIM/LMP 83-3.

Grant, 1984. Grant, Wyn «Large Firms and Public Policy in Britain», en *Journal of Public Policy*, 4, 1, pp.1-17.

Groser, 1983. Groser, Manfred, *Die Organisation von Wirtschaftsinteressen in der chemischen Industrie der Bundesrepublik Deutschland*, Berlin, (Vorläufige Fassung).

Ministerio de Industria, 1982. *Informe sobre la Industria Química en España, 1982*, Ministerio de Industria y Energía, Madrid, 1983.

Ministerio de Industria, 1983. *Informe sobre la Industria Química en España, 1983*, Ministerio de Industria y Energía, Madrid, 1984.

Muñoz, 1978. Muñoz, Juan y otros, *La internacionalización del capital en España*, Edicusa, Madrid.

Olson, 1965. Olson, Mancur, *The Logic of Collective Action. Public goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge/London.

Pestoff, 1984. Pestoff, Victor, *The Organization of Business Interests in the Swedish Chemical Industry*, Stockholm.

Schmitter/Streeck, 1981. Schmitter, Philippe C. and Streeck, Wolfgang, «The Organization of Business Interests». A Research Design to Study the Associative Action of Business in the Advanced Industrial Societies of Western Europe, Wissenschaftszentrum Berlin, IIM/LMP, 81-13.

VNCI, 1980. «Vereniging van de Nederlandse Chemische Industrie (VNCI)», *Jaarverslag*, Den Haag, s.a.