

# EL SISTEMA ASOCIATIVO EMPRESARIAL EN EL SECTOR TEXTIL ESPAÑOL (\*)

Carlota SOLÉ

## I. INTRODUCCION: EL MARCO CONDICIONANTE DE LA ACCION COLECTIVA DE LOS EMPRESARIOS

**E**l sistema asociativo actual de los empresarios del sector textil español es, en lo fundamental, una respuesta o adaptación de la acción colectiva a dos tipos de circunstancias. De un lado, las derivadas de la tradición asociativa del empresario español en general —y en particular del catalán, que configura una pauta de acción sobre la que se establece una cierta continuidad asociativa— y de la notable transformación del marco político y de relaciones laborales que se configura a partir de 1976-77. De otro lado, las derivadas de los condicionantes de naturaleza económica, entre los que cabe mencionar la necesidad de enfrentarse a la crisis y a la entrada en la CEE.

### 1. La tradición asociativa de la industria textil en una perspectiva histórica. Los antecedentes inmediatos.

Históricamente, la tradición asociativa de los empresarios españoles, sin ser inexistente o escasa, no tiene el arraigo institucio-

nal y —sobre todo— el articulado desarrollo organizativo que caracteriza a otras sociedades europeas. La pauta básica parece ser aquí la preeminencia de asociaciones cúpula de ámbito nacional o regional (en realidad, en varios casos, asociaciones de orden superior de los sectores industriales de punta) en detrimento de la actividad continuada de múltiples y enraizadas asociaciones de base.

Las primeras exhiben, además, ciertos rasgos de movimiento político más que de organizaciones empresariales de carácter «profesional», fenómeno, no obstante, que no es raro dentro del asociacionismo europeo del siglo XIX y primera parte del XX.

Entre las excepciones parciales a esta pauta general se encuentra precisamente la acción colectiva de los empresarios de la industria textil, en dos sentidos. En primer lugar, no cabe en este caso hablar de carencia de arraigo histórico, pues no son pocas las asociaciones de base, y aun subsectoriales, varias veces centenarias (por ejemplo, la asociación de la lana, Gremio de Fabricantes de Sabadell, se remonta a 1559), por lo que el sistema asociativo del sector textil presenta un desarrollo organizativo que, si bien no parece comparable con el de otros sistemas europeos, se sitúa por encima de la media española.

En segundo lugar, al estar la industria textil tradicionalmente radicada en Cataluña, no puede de-

cirse de la correspondiente asociación cúpula territorial —el Fomento del Trabajo Nacional (FTN)— que constituya una entidad superestructural con escasa dinámica asociativa en su base. Bien al contrario: el FTN tiene ya en su origen, en 1767 (con la denominación de Real Compañía y más tarde de Comisión de Fábricas de Hilados y Tejidos de Algodón) el objetivo explícito de reorientar y promover una industria textil catalana que se encuentra ya en fase de organización corporativa.

La trayectoria asociativa de los empresarios se verá alterada en tiempos recientes por el peculiar corporatismo implantado por el estado franquista que, con la promulgación del Fuero del Trabajo (1938), organiza la integración obligatoria de trabajadores y empresarios —por sectores productivos— en «sindicatos verticales» regidos por funcionarios falangistas y dirigidos desde el poder político. Aunque el fenómeno está todavía pendiente de estudio riguroso, la pauta de acción colectiva durante este período puede sintetizarse en los siguientes puntos.

En primer lugar, desaparecen parte de las antiguas organizaciones, mientras que segmentos influyentes del empresariado se organizan como sociedades anónimas o hallan en ciertas instituciones (las Cámaras de Comercio, por ejemplo) un lugar de encuentro corporativo de élite. En segundo lugar, los grupos de empresarios situados en sectores industriales de punta y/o en condiciones de monopolio establecen, al margen y paralelamente a los sindicatos oficiales, una compleja red para influir sobre las políticas estatales por medio de asociaciones industriales y contactos per-

sonales con sectores estratégicos del Estado. En tercer lugar, algunas asociaciones-cúpula con larga tradición histórica subsisten, sin actividad apreciable, integradas en el sindicato oficial. (Cabe mencionar, por la importancia que tendrá en el asociacionismo de la transición postfranquista, que los aparatos y correspondiente burocracia de tales asociaciones son abiertamente «verticalistas»). Finalmente, las asociaciones de base tradicionales desarrollan su actividad, en ese período, de forma más o menos normal, aunque sin hacer de ello ostentación pública.

El caso del asociacionismo textil es congruente con esta pauta. Durante el franquismo existe la organización equivalente al actual Consejo Intertextil Español (CIE), integrada en el sindicato oficial y con la denominación de Junta Económica Central de la Industria Textil, como rama empresarial de la Junta Económica Nacional del Sindicato. Existen, además, la mayoría de las asociaciones subsectoriales actuales, cuyos representantes, según fuentes de la actual organización cúpula sectorial, no eran por lo general impuestos por el Estado. Una de las asociaciones subsectoriales, la que representa los poderosos intereses de las fibras químicas (PROFIBRA), actúa desde 1950 como sociedad anónima.

Todas las asociaciones subsectoriales actuales modifican su antigua denominación oficial con motivo de la Ley 3/1977 de Libertad Asociativa de Empresarios y Trabajadores, paralelamente al proceso de revitalización del Fomento del Trabajo Nacional desde finales de 1976, siendo presidente Félix Gallardo, al que sucederá al poco tiempo Carlos Ferrer Salat. La asociación sectorial cú-

pula actuó como Confederación Intertextil Española durante 1977-1979, adoptando en ese último año su actual denominación de Consejo Intertextil Español para, según su secretario, subrayar su voluntario carácter de «lugar de encuentro o confluencia» de las organizaciones de los distintos subsectores.

## **2. La transformación del marco político y de relaciones laborales en la transición (1976-1984).**

Además del condicionamiento específico que establece la tradición asociativa sobre la acción colectiva de los empresarios, el marco político y de relaciones laborales en que ésta se inserta tiene naturalmente una importancia fundamental. Por tanto, el sistema asociativo que aquí se analiza es también, en buena parte, fruto de la adaptación de los empresarios a las transformaciones políticas y de las relaciones laborales ocurridas en España con posterioridad a la muerte del General Franco.

Una síntesis de tales transformaciones, desde la perspectiva que aquí interesa, sería la siguiente: «Hay una simetría entre las exigencias de transformación que comporta la transición postfranquista en lo referente al sistema político (pasar de un estado dictatorial a una democracia liberal con representación por partidos) y en lo referente al sistema de relaciones laborales. Aquí la lógica de la transición consiste en vertebrar unas estructuras de representación de intereses —las organizaciones obreras y patronales— que permitan pasar de una dominación directa a una intermediación del conflicto industrial. To-

do ello requería crear una red institucional inexistente en 1975, y en concreto (además de las asociaciones de empresarios) una legislación que configurara un nuevo modelo de relaciones laborales, unas organizaciones sindicales representativas, y una pauta de negociación colectiva global» (1).

La legislación laboral de la nueva democracia española tiene como tendencia básica la de liberar el mercado de trabajo en línea con los países de la CEE. Se materializa, por el momento, en el Estatuto de los Trabajadores (marzo de 1980), la Ley Básica de Empleo (octubre de 1980) y las diversas innovaciones posteriores derivadas de la firma de pactos tripartitos (en especial el ANE, que establece las condiciones de la negociación colectiva para 1982).

Con anterioridad, y como una de las primeras medidas de la transición con efectos directos sobre las relaciones laborales, se promulga la mencionada Ley 3/1977 de Libertad Asociativa. En base a esta ley, los empresarios proceden a consumir su ya iniciada adaptación al nuevo orden político y la consecuente transformación de sus estructuras organizativas, imponiéndose la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) como asociación-cúpula de nuevo cuño que integra en su seno a la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME). Por su parte, las organizaciones de trabajadores, que emergen de la clandestinidad con un poderoso impulso asociativo, conocen un primer período de relativo avance en términos de afiliación, con un fuerte descenso posterior, aunque, pese a ello, los sindicatos han ganado en influencia social, en parte como consecuencia de la continuada política de pactos.

La eliminación del intervencionismo estatal en la negociación colectiva ha resultado, efectivamente, en una continuada práctica de pactos sociales: los Pactos de la Moncloa (octubre de 1977), que fueron un pacto social, político y económico entre los partidos políticos, sin participación directa de las asociaciones empresariales; los acuerdos bipartitos CEOE-UGT de julio de 1979 y el AMI (para 1980 y 1981); el pacto tripartito del ANE (para 1982); los acuerdos bipartitos patronal-sindicatos del AI (para 1983); y el pacto tripartito del AES (para 1985 y 1986).

### **3. Recapitulación.**

La tradición asociativa condiciona las fórmulas organizativas del presente. El carácter de línea quebrada de la trayectoria asociativa de los empresarios españoles es compartida por el sistema asociativo de la industria textil, pero la concentración territorial de ésta, en Cataluña, que introduce un cierto factor diferencial con resonancias particularistas, y la mayor receptividad histórica de la burguesía empresarial catalana ante el asociacionismo parecen producir una acción colectiva relativamente estable y proclive a integrar las líneas de conflicto de intereses antes que éstas se materialicen en el propio sistema asociativo.

El empresariado español que emerge en el postfranquismo, a la defensiva por su mala imagen social heredada del pacto tácito establecido con el franquismo, se revela al poco tiempo como un bloque con escasas fisuras y, en pocos años, capaz de proceder a una sabia reestructuración corporativa desde arriba (CEOE). Con ello se adapta con ventaja, res-

pecto a los sindicatos, al nuevo marco político y laboral de la transición.

Este marco, que coincide de lleno con la crisis económica desencadenada en 1974, presenta progresivas tendencias objetivas al desarrollo de estructuras neocorporatistas (2). La cúpula patronal de la CEOE percibe correctamente el fenómeno (del que ella misma, por otra parte, es una clara instancia) pero no parece ocurrir así en los niveles jerárquicos situados por debajo.

El sistema asociativo del textil, en concreto, presenta una escasa propensión a que la práctica neocorporatista sobrepase apenas la administración (indirecta) de los planes de reconversión y una política de rentas centrada estrictamente en la limitación de los salarios. Por tanto, coexiste un clima de corporatismo estrictamente «por arriba», que se manifiesta en la pauta de pactos sociales antes citada, y unas condiciones objetivas favorables a profundizar aquél, con una pérdida corporatista elemental por parte de las asociaciones de base.

## **II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR TEXTIL**

El sector industrial de las actividades textiles engloba a una variedad de subsectores dispares en cuanto a su estructura, integración empresarial y al propio proceso de trabajo. Tradicionalmente los subsectores se han denominado según la fibra predominante que transforman: algodón, lana, seda; o bien, el proceso de transformación de la primera materia: desmotación del algodón, fibras reprocessadas (o de recuperación), ramo del agua, géneros de pun-

to, confección, alfombras y moquetas, etc. Las fibras químicas (artificiales y sintéticas) se introducen en la producción textil española en los años veinte. En 1923 se clasifican como tales las fibras artificiales que, en su modalidad de fibras cortadas, se combinan con el algodón, la lana o la seda, o son cien por cien artificiales. Los hilos continuos no se mezclan con otras fibras naturales.

La producción de fibras químicas se engloba en el sector químico por lo que respecta al proceso de transformación y materias primas que utiliza, pero el producto final es textil y, en tal sentido, debe considerarse que pertenece a ese sector. Con respecto al químico, el sector textil es menos intensivo en capital en términos generales. Subsectores del textil, como el productor de algodón o el de fibras químicas y el subsector de tintes y acabados (ramo del agua) son progresivamente intensivos en capital, en detrimento del empleo de mano de obra. A excepción de las empresas productoras de fibras químicas, la penetración de capital extranjero y las vinculaciones con empresas multinacionales son escasas en el sector textil. Predominan en él las pequeñas y medianas empresas, a menudo de explotación familiar. La concentración geográfica ha sido tradicionalmente una característica de la industria textil. Desde sus inicios, a finales del siglo dieciocho, aproximadamente el 85 por ciento de la producción textil propiamente dicha (es decir, textil de cabeceira, dejando aparte la confección), se ha concentrado en Cataluña. Por volumen de empleo, la concentración en esa zona se eleva a cerca del 65-70 por ciento del total de trabajadores del sector en el momento actual.

La industria de la confección se halla más diseminada por el territorio español que la producción de hilatura, tejeduría o acabados. Valencia, Madrid y Barcelona acogen a un número importante de empleados de la industria de la confección, intensiva en mano de obra. Otros subsectores se hallan igualmente concentrados en algunas áreas del país. Así, el subsector de algodón se encuentra instalado en un 85 por ciento en la provincia y ciudad de Barcelona, el de la lana se ubica en la comarca del Vallés Occidental (especialmente en las ciudades de Sabadell y Tarrasa), el de la seda se concentra en un 70 por ciento en Barcelona y alrededores. Otras poblaciones españolas donde la concentración de la actividad productiva textil es elevada son: Alcoy (productos del hogar y decoración, cortinas y tapicería), Creyente (alfombras), Onteniente y Bocairente (mantas), Béjar (pañería) (3).

### III. EL NUEVO SISTEMA ASOCIATIVO EMPRESARIAL

La adopción de formas de organización empresarial más flexibles, para hacer frente a la situación de crisis actual, configura un sistema asociativo sustitutivo del «verticalizado» del régimen político anterior a 1977. En la industria textil, el sistema asociativo cuenta con la Confederación Española de Organizaciones Empresariales como organización-cúpula de orden superior. A nivel sectorial, la organización empresarial de orden superior es el Consejo Intertextil Español. A nivel territorial, el Fomento del Trabajo Nacional constituye la cúpula de las asociaciones empresariales que

organizan y representan los intereses de los distintos sectores de la industria radicados en Cataluña, entre ellos el textil.

Estas asociaciones son en la actualidad herencia de antiguos gremios medievales o de entidades afiliadas a la organización sindical vertical vigente durante los años del régimen político franquista, o bien son asociaciones de nueva creación a partir de 1977. La Ley de Libertad de Asociación que se promulga aquel año permite la constitución de la Asociación Industrial Textil del Proceso Algodonero (AITPA), la Federación de la Confección (FEDECON), la Asociación Española de Fabricantes de Género de Punto (AEFGP), la Federación Nacional de Empresarios Sederos (FNES), la Asociación de Productoras de Fibras Químicas (PROFIBRA), la Federación Nacional de Acabadores, Estampadores y Tintoreros Textiles (ramo del agua), la Asociación Nacional de Fibras de Recuperación y la Asociación Empresarial de Fibras Artificiales y Cortadas (ASEFA) (4). (Ver cuadro n.º 1).

Estas asociaciones representan los intereses de los fabricantes algodouneros, laneros, sederos, productores de fibras químicas, de la confección y el género de punto; y de los empresarios de los procesos del acabado, la estampación y el tinte. En esos subsectores existe además en algunos casos la diferenciación entre hiladores y tejedores y la interrelación entre todos ellos como proveedores y clientes.

Las organizaciones empresariales creadas a partir de 1977 agrupan a las asociaciones que tradicionalmente se habían hecho cargo de los intereses de los fabricantes de determinados produc-

tos (hilos de coser, panas, visillos, blondas y encajes, redes de pesca, calcetines, medias, etc.). Representan también los intereses de los empresarios dedicados a una actividad del proceso productivo (hilar, tejar, estampar, manipular, acondicionar, etc.). Un tercer tipo de esas organizaciones empresariales se caracterizan por ser de ámbito provincial (confección).

Existen tres niveles en la jerarquía del sistema asociativo de la industria textil. Todas las organizaciones empresariales de base (Sociedad Civil de Hiladores, Agrupación de Hilos de Coser, Gremio de Fabricantes de Sabadell, etc.) tienen vinculación directa con la asociación representativa del subsector (AITPA, FITEXLAN, FEDECON, etc.) que, a su vez, se vincula sectorialmente (en Cataluña) con el Fomento del Trabajo Nacional. Desde febrero de 1984 AITPA y FITEXLAN, asociaciones de los subsectores algodouneros y laneros respectivamente, se relacionan paralelamente con otra organización de orden superior: la Federación Española de Industrias de Manufacturados Textiles (FEIMTEX).

La vinculación de las organizaciones de base con el Fomento del Trabajo Nacional a nivel territorial es, en diversos casos, doble. Se produce directamente y a través de las asociaciones intermedias. Este es el caso, por ejemplo, del Gremio de Industrias de la Confección de Barcelona, que depende directamente de Fomento y a la vez de FEDECON o de la Federación Nacional de Empresarios Sederos.

Las razones son las de tradición histórica y concentración geográfica en el inicio y desarrollo de determinados subsectores de la in-

CUADRO N.º 1

## ASOCIACIONES EMPRESARIALES EN EL SECTOR TEXTIL ESPAÑOL

Subsector Textil	Nombre de la Asociación	Asociación o Sociedad Anónima Predecesora	Concentración Geográfica en Cataluña (1984)	N.º de Empresas en el Subsector	Output Total Agregado (de las 4 empresas mayores) en millones de ptas.	Ocupación Total Agregada (de las 4 empresas mayores) n.º trabajadores
Algodón (Manufactura)...	AITPA	Secea (1954)	75 %	315 (1983)	140.000 (1982)	36.200 (1982)
Lana ... ..	FITEXLAN	Gremio Fabricantes Sabadell (1559) Instituto Industrial Tarrasa (1873)	85 %	762 (1982)	46.000 (1984)	9.700 (1983)
Seda (Hilo continuo)...	FNES	—	85 %	400 (1984)	46.000 (1983)	14.000 (1983)
Genero de Punto ... ..	AEFGP	—	65 %	1.425 (1980)	137.000 (1984)	43.530 (1983)
Fibras químicas (sintéticas y artificiales) ... ..	PROFIBRA	Matisa (1950)	55 %		91.000 (1984)	9.400 (1984)
Confección ... ..	FEDECON	—	25 %	4.200 (1983)	350.000 (1984)	200.000 (1984)

Fuentes: Cuestionarios del Survey, cumplimentados entre octubre 1983 y octubre 1984. Los datos son aproximados, basados en las respuestas de nuestros entrevistados.

dustria textil. La vinculación con la organización cúpula a nivel sectorial, el Consejo Intertextil Español, se establece a través de las asociaciones intermedias.

El índice de afiliación empresarial es muy elevado, y semejante al de las sociedades occidentales avanzadas. Se eleva al 90 por ciento de los empresarios de cada subsector de la industria textil, aproximadamente. Ello, combinado con el alto grado de interdependencia entre las empresas en algunos subsectores del textil, es decir, el nivel de productos fabricados que son vendidos a empresas del propio sector, que es muy elevado, parece confirmar la hipótesis de que cuanto mayor es el grado en que las empresas compran sus materias primas y venden sus productos entre sí, tanto más fácil es para los acto-

res situados estratégicamente en el sistema de intercambio interno persuadir a otros actores para que se sumen a las correspondientes asociaciones. (5).

Aunque fundado en 1979, el Decreto del 3 de agosto de 1981 da entidad legal al Consejo Intertextil Español. Su aparición responde a las largas negociaciones del convenio anual del sector, la previsión de entrada de España en la CEE y la perspectiva de un Plan de Reconversión Textil que comenzaba a perfilarse hacia el mes de septiembre de 1980. La creación de esta asociación empresarial de orden superior es bien vista, si no inducida, por la Confederación Española de Organizaciones Empresariales. Los criterios modernizadores de la CEOE son parcialmente recogidos y seguidos por el CIE.

El CIE agrupa a representantes de las asociaciones empresariales más significativas y con mayor peso dentro del sector textil. Actúa como organización de orden superior, representando al conjunto de las organizaciones patronales textiles con motivo de la negociación del convenio anual, y de ámbito estatal, del sector. Funciona como un comité *ad hoc* en la negociación del convenio, en la que cada subsector mantiene su representación específica a través de su asociación. Desde 1976 se han firmado convenios colectivos, pero actualmente su formalización tiene lugar a través del CIE, con participación de los sindicatos. La negociación de otras medidas de mayor envergadura y de efectos estructurales cuenta asimismo con la participación de la Administración. Tal es el caso de las reuniones para la elabora-

ción y negociación del Plan de Reconversión Textil de 1981, cuyo acuerdo final fue firmado por seis representantes del Consejo Intertextil y tres por cada uno de los dos sindicatos negociadores: Comisiones Obreras (CCOO) y Unión General de Trabajadores (UGT).

Aparte de conjugar en su seno la representación de las distintas asociaciones representativas de los intereses de los nueve subsectores del textil en la negociación con las fuerzas laborales, el Consejo Intertextil Español mantiene vinculaciones con la Administración central y local, influyendo, directamente o a través de sus representantes en la Asamblea General de la CEOE, en las decisiones de los órganos de gobierno o parlamentarios.

El control jerárquico en el seno del sistema asociativo del sector textil español queda simplificado por la posición del CIE, en el que la toma de decisiones tiene escasa autonomía respecto de las asociaciones afiliadas y toma prestados de ellas sus *staff*, con carácter coyuntural y para temas puntuales. Cuando el tema es de gran importancia y afecta a todos los afiliados por igual, se constituye un equipo de trabajo con representación directa de cada una de las nueve asociaciones afiliadas (6).

Estas consideraciones llevan a una reflexión sobre el *status* real de esta asociación de orden superior en tanto que organización autónoma, en el sentido de los sistemas asociativos desarrollados de los países europeos y, tal vez, de otros sectores industriales españoles. Cabe considerar la posibilidad analítica de que el CIE se aproxime más a una alianza entre las asociaciones subsectoriales que a una asociación superior relativamente independiente. Nos

referimos al sentido que pueden tomar las relaciones horizontales entre asociaciones, de forma que exista «una relación cooperativa permanente que extienda su competencia a un amplio espectro de áreas temáticas más que a asuntos individuales. Implica la existencia de información y consulta mutua institucionalizada, posiblemente el marco de una organización conjunta especial o de la práctica de compartir cargos directivos (*interlocking directorates*). Una alianza, incluso cuando se materializa en una organización conjunta, difiere de una asociación de orden superior en el hecho de que no ejerce control jerárquico sobre sus miembros. Por lo demás, no tiene *staff* o liderazgo elegido propios, sino que es administrada exclusivamente por personal perteneciente a sus asociaciones miembro». (7).

Los aspectos comunes a las asociaciones empresariales intermedias se refieren a 1) la negociación, a través del Consejo Intertextil Español, de los convenios colectivos anuales con los grandes sindicatos (a excepción de PROFIBRA, cuyas ocho empresas miembro negocian individualmente esa cuestión), 2) los contactos con la Administración Central o autonómica, que suelen ser frecuentes e importantes, y 3) el pago de cuotas por afiliación de las empresas o asociaciones miembro.

Las nueve asociaciones empresariales del sector textil tienen un representante en la Junta Directiva del Fomento del Trabajo Nacional. Organizaciones de base, de larga tradición o de ubicación en esa zona de España, se relacionan a su vez directamente con Fomento. La preponderancia del sector textil-confección en el FTN sobre los demás sectores (metal, comercio, química y alimenta-

ción) responde al peso histórico y económico de la producción textil en Cataluña (8).

Las relaciones de autoridad internas al sistema asociativo de la industria textil se detectan *de facto* al margen y por encima de las asociaciones cúpula sectoriales. Existen en diversos niveles, como es el caso de PROFIBRA (fibras químicas), asociación que representa los intereses de un subsector altamente centralizado: empresas de mayor tamaño que la media del sector, varias de las cuales tienen fuerte participación de capital multinacional. Es también un subsector intensivo en capital y con tecnología avanzada. AITPA (algodón) y FITEXLAN (lana) agrupan los intereses de dos subsectores «clásicos» por su tradición histórica y peso económico relativo. Son, junto con PROFIBRA, las asociaciones con peso específico en el sector. Organizativamente, PROFIBRA mantiene cierta independencia. Aunque depende orgánicamente de la Federación Nacional de Empresarios Textiles Sederos por el tipo de actividades que realizan algunas de sus empresas de fibras, es la única asociación del sector textil que es, a la vez y directamente, miembro del CIE. Estas circunstancias tal vez expliquen el protagonismo reciente en el CIE de cargos cubiertos por personalidades de la Federación de Sederos (Presidente y Secretario) y la reciente constitución de FEIMTEX, agrupando a algodoneros y laneros, en defensa de los problemas específicos de estos dos subsectores en cuanto al aprovisionamiento de materia prima al precio del mercado internacional, mantener la subsistencia de las empresas manufactureras de productos de algodón y lana y representar los intereses de éstas en el seno del conjunto del sector.

## V. CONCLUSIONES

El cambio de sistema político en España a partir de 1975 pone sobre el tapete muchos problemas para la industria textil, diversificada tradicionalmente en varios sectores según las denominaciones de las fibras naturales y los procesos tradicionales de producción. El conjunto de problemas a resolver se centran en la penetración de las fibras químicas (artificiales y sintéticas) y el crecimiento de la industria de la confección. Esta es sin duda el cliente más importante de fibras artificiales y sintéticas, como también de tejidos de fibras mezcladas con las naturales.

La creación en 1981 del Consejo Intertextil Español muestra el esfuerzo de cooperación entre los distintos subsectores de la industria textil ante la nueva situación política y económica, que se refleja en la puesta en marcha del Plan de Reconversión Textil, concebido por la Administración, y la perspectiva de entrar en la CEE. La aparición tres años más tarde de una nueva organización empresarial de orden superior (FEIM-TEX) muestra el dinamismo de algunos subsectores en la defensa de sus intereses específicos ante las mismas circunstancias, pero muestra también el conflicto de intereses que priva sobre la necesidad de asociarse a nivel nacional, por encima de intereses subsectoriales, para solventar problemas políticos más amplios.

En realidad, existe una frágil agregación de intereses en el sector textil, con indicios de relaciones que se basan mucho más en la informalidad de una comunidad empresarial con vínculos personales y directos, debida en parte a la dimensión pequeña y de carácter familiar de muchas de las em-

presas del sector, que en el formalismo y racionalidad de instituciones profesionales especializadas en la agregación y representación de intereses.

La peculiar fórmula organizativa del Consejo Intertextil Español sugiere también, como uno de los motivos de desconfianza, la alta tasa de interdependencia del sector. En efecto, cuando buena parte de los *outputs* de un subsector son los *inputs* de otro u otros, parece lógico esperar cierta desconfianza de los afiliados respecto a una organización-cúpula que, caso de gozar de excesiva autonomía, podría desequilibrar decisivamente, con sus acciones basadas en una racionalidad general (estrictamente sectorial), la posición relativa en el mercado de una parte de los miembros de base en beneficio de otra.

Otro motivo sería la baja homogeneidad interna del sector, donde las fases del proceso productivo son numerosas, muy diferenciadas tecnológicamente y tradicionalmente separadas unas de otras. Una asociación empresarial que carece del habitual equilibrio entre subunidades de representación de intereses particulares y subunidades de representación del conjunto, indica que no ha resuelto el problema básico de toda institución de esta índole, a saber, un eficiente ensamblaje de, o compromiso entre, *la lógica de afiliación* (que exige la defensa de lo particular y la captación de miembros) y *la lógica de la influencia* (que exige la defensa de lo general y una autonomía relativa respecto de los miembros). En el caso del CIE, organización-cúpula sectorial de la industria textil, que no tiene subunidades autónomas y estructuras de representación del conjunto, el fenómeno parece indicar un cierto

desinterés por la lógica de la influencia, que se refleja en la escasa «visión corporatista» de sus líderes y una pragmática dedicación a una práctica de compromisos permanente entre los nueve componentes, o asociaciones intermedias, del sistema asociativo del sector textil español. Esta política tiene que redundar en un grado de eficacia del conjunto mucho menor que la de otros sectores industriales españoles, al menos para cierto tipo de tareas (influencia política, por ejemplo), pero tiene como contrapartida unos costes de la acción colectiva mucho menores.

Otra característica del sector, que se manifiesta con cierta claridad en sus estructuras asociativas, la constituyen los efectos organizativos del tipo predominante de forma de propiedad. En efecto, con la excepción de las empresas de creación reciente, de grandes dimensiones y con participación de capital multinacional (como es el caso de las empresas miembros de PROFIBRA), un alto porcentaje de las empresas del sector textil son de propiedad y gestión familiar. Ello proporciona las bases para unas relaciones entre los asociados de carácter solidario difuso, basado en la adscripción ideológica, en contraposición a unas relaciones de tipo formal, impersonal y racional.

Este hecho constituye probablemente uno de los motivos que explican la perceptible incomodidad con que la mayor parte de los intereses organizados del sector conviven con la asociación de fibras químicas, que responde a intereses menos arraigados en la tradición. Explica también acuerdos organizativos peculiares, como la constitución de la asociación-cúpula sectorial (CIE) en forma de conjunción de intereses sin

plasmación formal en un *staff* y autonomía decisoria propios.

En contrapartida, se observa también la cohesión social que se produce entre los empresarios que comparten un cierto sentimiento de identidad diferenciada basada en la pertenencia a una comunidad históricamente definida. Este sentimiento se manifiesta especialmente cuando la colectividad perteneciente a esa comunidad es objeto de algún tipo de discriminación. En el caso del sector textil, esa actitud se detecta por el hecho de que un elevado porcentaje de empresas están radicadas en Cataluña. Esa concentración geográfica conlleva además ciertas connotaciones emocionales nacionalistas y una vieja tradición histórica. Lo cierto, no obstante, es que esta actitud de cohesión social no desemboca en dimensiones políticas destacables. Los empresarios catalanes parecen contentarse con una cierta y moderada ostentación de diferencias que en ningún caso —o en muy pocos— se traduce en intervenciones políticas como grupo de apoyo de las instituciones del autogobierno catalán o en demanda de un marco de relaciones laborales específico (como en algún caso se apunta en el País Vasco en relación a otros sectores industriales). Los empresarios catalanes del textil, por el contrario, parecen satisfechos como grupo con ostentar *de facto* la centralización (en Barcelona) del cuartel general de la mayoría de las asociaciones del sector.

Como es sabido, la afiliación voluntaria y la inexistencia de autorizaciones y asignación de monopolios de representación por parte del Estado caracterizan a los sistemas *pluralistas* de representación de intereses. Los sistemas *corporatistas*, por el contrario, implican una afiliación obligatoria y

que el Estado garantice las funciones y ámbitos asociativos. Desde esta perspectiva, el sistema asociativo del sector textil español presenta muy escasas tendencias hacia el corporatismo. Lo poco que existe como tendencia —manifiesta sobre todo en la dinámica de los Planes de Reconversión— se debe más a los intereses del Estado que a las proclividades corporatistas de las asociaciones.

Aunque lo cierto es que existe, como en todos los sistemas asociativos, un trasfondo estructural pro-corporatista: la afiliación es voluntaria, pero no existen alternativas organizativas; no existe un monopolio de representación oficial, pero las barreras de entrada en el sistema asociativo son *de facto* parecidas a las de un monopolio. Influye en la escasa tendencia hacia organizaciones corporatistas la realidad de estructuras empresariales basadas en la propiedad y gestión de tipo familiar, como es el caso del sector textil. En efecto, organizarse corporativamente no parece percibirse como una necesidad desde la perspectiva de empresas de pequeña dimensión, cuyos propietarios-gerentes «se conocen de toda la vida» y que, de acuerdo con la tradición española en general y catalana en particular, conciben la Administración como un poder externo, extraño y alejado de sus intereses.

La tendencia hacia un sistema asociativo monopolístico y linealmente jerárquico que se inicia con la creación de una única organización empresarial cúpula a nivel sectorial (Consejo Intertextil Español), se rompe a finales de 1983 por las presiones de los intereses de asociaciones de empresas productoras y procesadoras de fibras naturales predominantemente, con fuerte arraigo histórico e influen-

cia en el sector, frente a asociaciones de empresas productoras de fibras químicas, con fuertes vinculaciones con multinacionales, y de origen mucho más reciente.

La coexistencia de ambas hace notorio el desfase entre la realidad de los cambios en la producción de hilados y tejidos, en cuya composición predominan las fibras químicas (artificiales y sintéticas) sobre las naturales, y las reminiscencias del pasado o la tradición en la organización y funcionamiento (dejando aparte la denominación) de las asociaciones empresariales de la industria textil. El persistente arraigo en la configuración tradicional de esa industria redundante en la fragmentación del sistema asociativo que representa los intereses empresariales del sector textil.

A pesar de esa fragmentación, en ocasiones puntuales las asociaciones representativas de los distintos subsectores de la industria textil actúan conjuntamente. La negociación de los convenios colectivos anuales, globales para el sector textil, con referencia específica a cada subsector, a excepción de las empresas productoras de fibras químicas, que negocian por separado sus convenios, es el primer ejemplo. Una segunda ocasión es la discusión en torno al Plan de Reconversión Textil de 1981 y aprobación del mismo por el Ministerio de Industria y Energía, el Consejo Intertextil Español y los sindicatos mayoritarios: CC.OO. y UGT. La perspectiva de entrar en la CEE es el tercer motivo de acción colectiva.

El tipo de asociacionismo empresarial vigente hoy en la industria textil es más instrumental que derivado de un nivel elevado de cultura política en España, capaz de plasmarse en prácticas de po-

lítica económica y social que impliquen y coordinen las actuaciones de los distintos grupos de intereses de forma eficiente, en el ámbito nacional y de acuerdo con la diferenciación funcional de cada subsector del textil, evitando solapamientos y conflictos. La toma de contacto, negociación y acuerdo entre las asociaciones representativas de los intereses de clase del capital y el trabajo se centran, por no decir que en la práctica se reducen, en la discusión sobre salarios. No atienden de forma regular a la negociación sobre las condiciones de trabajo o, más globalmente, a la política social (pública o casi-pública) y el marco institucional en cuyo seno interactúan las partes en el mercado de trabajo de la industria textil. Esas cuestiones quedan en manos de los acuerdos económicos y sociales de ámbito nacional (9).

En situación de crisis económica, en la que el crecimiento económico se estanca y disminuyen los puestos de trabajo, se pone en evidencia la dificultad de acuerdos tripartitos que supongan la restricción de los salarios sin contrapartida fiable en el aumento del empleo o la reestructuración del sector. Esa dificultad la ven empresarios y trabajadores de la industria textil española: ni unos ni otros asumen las compensaciones que podría reportarles un «intercambio político» de tipo neocorporatista, a largo plazo y sobre cuestiones estructurales del sector. En esa postura no difieren de la situación a nivel nacional del intercambio entre capital y trabajo, bajo los auspicios del gobierno, en la negociación de acuerdos económicos y sociales globales, condicionada por los resultados sustantivos a obtener (10).

Un beneficio neto, aunque indirecto, y colectivo, es para los

empresarios el de recabar información sobre el desarrollo de las negociaciones de los convenios colectivos, a través de las asociaciones existentes. La información que éstas proporcionan a las empresas, formalizada o no en documentos o informes sobre cuestiones diversas, complementa la tarea de cohesionar al sector desde la perspectiva empresarial para establecer una estrategia de acción colectiva (11). La dimensión de la empresa no influye en la receptividad a la información sobre el desarrollo negociador del convenio colectivo. La actuación de los sindicatos en la negociación que, lógicamente, derivará en una estrategia racional para alcanzar determinados objetivos y conseguir condiciones beneficiosas concretas, puede actuar como factor inductor externo al asociacionismo empresarial (12).

Cabe esperar de la tradición asociativa y del histórico «pactismo» en Cataluña que empresarios y trabajadores, junto con los poderes públicos, central y/o autonómico, den plena representatividad a sus respectivas organizaciones, confíen en ellas para la posible negociación de temas centrales para un sector y coadyuven a formular medidas de política económica y social para conseguir beneficios a largo plazo, aún cuando los costes a corto y medio plazo sean elevados para alguna de las partes. Todo ello en la perspectiva de una alternativa a la supuesta «ingobernabilidad» de las democracias de corte liberal, ante el incremento de demandas societales e intereses potenciales (13); o bien, al problema de la «asimetría» en recibir los beneficios de una política neocorporatista, entre los intereses fundamentales del capital y el trabajo en vinculación con el Estado (14).

## NOTAS

(\*) Este artículo es resumen de un trabajo más amplio fruto de una investigación empírica sobre las asociaciones empresariales del sector textil español —cuyos secretarios fueron largamente entrevistados— en el marco del proyecto internacional dirigido por Philippe SCHMITTER y Wolfgang STREECK: *The Organization of Business Interests*, Wissenschaftszentrum, Berlín 1981. El equipo español, financiado por la Fundación FIES, de la CECA, fue dirigido por Víctor PÉREZ DÍAZ. Agradecemos la colaboración generosa y eficaz de Salvador Maluquer, Guillem Graell, Joan Pujol, Josep M.ª Fornés, Joaquim Nogués, Ramón Alós, Manuel Benach, Joan Plans, Josep Miró, Rafael Roig y Pere Pahissa.

(1) AGUILAR, S.: *Crónica de Información Laboral*, n.º 17-18, Barcelona, julio-agosto 1983, pp. 22-23. SALVADOR AGUILAR ha colaborado conmigo en el trabajo de campo y en

el análisis de datos de la investigación sobre las asociaciones empresariales del sector textil español.

(2) No es la menor de ellas el *management of decline* mencionado por SCHMITTER, P. y STREECK, W. en su *The Organization of Business Interests*, Internationale Institut für Management und Verwaltung, Berlin 1981, que se materializa en los Planes de Reconversión.

(3) Los datos sobre el número de empresas y trabajadores, producción, financiación consumo y otros aspectos de la industria textil española que, por razones de espacio, no pueden ser incluidos aquí, pueden consultarse en el Plan de Reconversión Textil del M.º de Industria, 1981; *Fomento de la producción*, n.º. 862, año XXXIX, Barcelona 1983.

(4) Por distintas y específicas razones, las tres últimas asociaciones, al igual que FEIM-TEX, no pudieron estudiarse a través de los cuestionarios y entrevistas de la investigación.

(5) SCHMITTER, Ph. y STREECK, W.: *The Organization of Business Interests*, Internationale Institut für Management und Verwaltung, Wissenschaftszentrum, Berlin, August 1981, p. 111.

(6) Ver SCHMITTER, Ph. y STREECK, W.: *ibid.*, pp. 178-80.

(7) Ver SCHMITTER, Ph. y STREECK, W.: *ibid.*, p. 196.

(8) Véase el artículo de M. LUDEVID y R. SERLAVÓS en este mismo número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA.

(9) STREECK, W.: «Neocorporatist industrial relations and the Economic Crisis in West Germany», Roma, diciembre 1983. Versión revisada de la conferencia en el IRES de la CGIL italiana.

(10) SCHMITTER, Ph. C.: «Neocorporatism, Consensus, Governability and Demo-

cracy in the management of Crisis in Contemporary Advanced Industrial Capitalist Societies», OCDE, Paris, July 1983.

(11) OLSON, M.: *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press, Cambridge, Mass. 1965.

(12) MARTÍNEZ, R. A.: «El asociacionismo empresarial español ante el fenómeno democrático», Manuscrito, Yale University, New Jersey, 1982 pp. 26-28.

(13) SCHMITTER, Ph.: «Interest intermediation and regime governability» en BERGER, S. (ed.): *Organizing Interest in Western Europe*, CUP, 1981 p. 293.

(14) OFFE, C. y WIESENTHAL: H.: «Two logics of collective action. The retical Notes on Social class and the Political Form of Interests representation» *Political Power and Social Theory*, 1, 1980 p. 141.

## CONFEMETAL Y SUS ORGANIZACIONES SECTORIALES (\*)

Gloria DE LA FUENTE

En este trabajo se avanza los primeros resultados de carácter descriptivo de una investigación, en curso, financiada por la Fundación FIES, sobre las organizaciones empresariales en el Sector Metal. Dentro del complejo panorama de las asociaciones de este sector se ofrece una descripción básica de CONFEMETAL, la organización cúpula a nivel nacional. Dentro de ella se analizan las características y modos de funcionamiento de las principales organizaciones sectoriales que constituyen, junto con las organizaciones territoriales, los pilares básicos de CONFEMETAL.

La organización cúpula, que integra al mismo tiempo a sectores económicos muy diversos y a organizaciones funcionalmente distintas, actúa como interlocutor político y social ante la Administración para los grandes temas económicos y culturales que afectan al Metal en su conjunto. Mientras las organizaciones territoriales están orientadas al proceso de la negociación colectiva con los sindicatos, las organizaciones sectoriales son verdaderas «empresas de servicios» que, adaptadas a la realidad económica de cada sector, juegan en la actualidad un papel importante impulsando la recuperación y la modernización de las empresas españolas del Metal.

### CONFEMETAL

La historia de la gestión de CONFEMETAL se inicia en el otoño de 1976, fecha en la que un grupo de organizaciones sectoriales del sector Metal, ya existentes, convergen en un proceso de discusión en torno a la necesidad de crear una organización cúpula representativa del sector Metal. Estas organizaciones sectoriales — Sercobe, Unesid, ConstrNaves, Indunares, Sercometal, Anfacy Semauro — fueron creadas dentro del cauce de la organización sindical como servicios técnicos o similares y funcionaban desde hacía tiempo en la práctica como organizaciones profesionales para la defensa y promoción de sus industrias. En enero de 1977 este grupo creó la «Comisión Coordinadora de Asociaciones Profesionales» (1) primer germen de lo que, con la aprobación de la ley de Asociaciones, sería FASME (Federación de Asociaciones del Metal). Desde FASME se empezó a impulsar a su vez la convergencia con las asociaciones territoriales anteriormente

existentes, o de nueva creación, agrupadas en FEMETAL. De la fusión de estas dos organizaciones surgió, a principios del 79, CONFEMETAL, que hoy se configura como uno de los principales miembros de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales.

En la actualidad, CONFEMETAL agrupa a cuarenta y cinco asociaciones, de las cuales 16 son de carácter subsectorial y ámbito nacional y 29 de carácter sectorial y ámbito territorial. A través de sus asociaciones están afiliadas a CONFEMETAL unas 60.000 empresas de las diferentes ramas de producción y de distintos tamaños que representan, según los subsectores, del 65 al 95 % del total de las empresas. En conjunto, estas empresas emplean al 90/95 % de la población activa del sector.

Las asociaciones subsectoriales miembros de CONFEMETAL son las siguientes (2): ANIEL (Asociación Nacional de Industrias Electrónicas), ASCABUS (Asociación Nacional de Fabricantes de Carrocerías), ASERAL (Asociación Española de Refinadores de Aluminio), Asociación Española de Joyeros, Plateros y Relojeros; Asociación Metalgráfica Española; Asociación Nacional de Comerciantes Siderúrgicos Mayoristas con líneas de Corte; CONSTRUNAVES, (Asociación de Constructores Navales Españoles); FACEL (Asociación Española de Fabricantes de Conductores Eléctricos Aislados); FAPE (Asociación Española de Fabricantes de Pequeños Electrodomésticos); FEEDA (Federación Empresarial Española de Ascensores); GANVAM (Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor); INDUNARES (Asociación Nacional de Fabricantes de Equipos, Material e Instalaciones para Buques); SERCOBE (Asociación Nacional de Fabricantes de Bienes de Equipo); SERCOMETAL (Asociación Nacional de Construcciones Metálicas y Calderería); UNESID (Unión de Empresas Siderúrgicas), y UNICOBRE (Unión Nacional de Industrias de Cobre).

CONFEMETAL agrupa regionalmente a las asociaciones provinciales del Metal de Albacete, Alicante (FEMPA), Badajoz (ASPREMETAL), Barcelona, Burgos, Cuenca (APEM), Granada, Gerona (FEG.METALL), Huesca, Jaén (APROMETAL), Las Palmas (FEMEPA), León, Llerda (FEMEL). La Rioja, Lugo, Madrid (AECIM), Málaga (FEMMA), Murcia, Navarra (ANEM y APMEN para las PYME),

Santander (COES-METAL), Segovia, Sevilla, Tarragona, Tenerife (FEMETE), Valencia, Valladolid, Vizcaya y Zaragoza (FENZ). Ambos tipos de organizaciones responden a objetivos diferentes, las organizaciones territoriales están orientadas a la representación de sus empresas en materia laboral y a la negociación de los convenios colectivos con los sindicatos. Las organizaciones subsectoriales centran sus esfuerzos en el estudio y búsqueda de alternativas a los problemas tecnológicos, económicos y comerciales, y representan y actúan en nombre del sector frente a los diversos organismos de la Administración central.

Esta diversidad de organizaciones y de problemáticas han hecho de CONFEMETAL una organización con una peculiar estructura. Junto a los órganos normales de gobierno similares a los de otras organizaciones cúpula sectoriales o territoriales — La Asamblea General, con representantes de todas las organizaciones miembro, la Junta Directiva y el Comité Ejecutivo — CONFEMETAL ha creado en su seno una serie de organismos de consulta, que pretenden ser ámbito para la discusión de temas comunes y cauce para la representación y transmisión a los órganos de gobierno de la problemática de los distintos sectores de la organización. Los llamados «órganos de alta consulta» son el Consejo Territorial, formado por los representantes en la Asamblea General de CONFEMETAL de las organizaciones territoriales miembro, y el Consejo Profesional, compuesto por los representantes de las organizaciones de rama.

Un segundo nivel organizativo está constituido por los «órganos especializados de consulta» que son el Consejo de la Industria, el Consejo de Comercio, y el Consejo de los Servicios, compuestos por los representantes de empresas industriales, de empresas comerciales, y de empresas de servicios no comerciales respectivamente, miembros de la Asamblea General. Un cuarto órgano de este tipo es el Consejo de la Pequeña y Mediana Empresa, órgano encargado de transmitir a los órganos ejecutivos de CONFEMETAL los problemas específicos de la pequeña y mediana empresa y su propuesta de soluciones (3).

Para completar esta sucinta descripción de la estructura organizativa de CONFEMETAL hay que hablar, por último, del Comité de Directores, órgano de trabajo del Co-

mité Ejecutivo, coordinado por el Secretario General de CONFEMETAL y formado por los Directores o Secretarios Generales de las organizaciones representadas en el Comité Ejecutivo. Este organismo, junto con las reuniones plenarias de Secretarios Generales, es punto de encuentro de las cabezas ejecutivas de las organizaciones miembro, tanto subsectoriales como territoriales, y sus reuniones se dedican a temas que afectan por igual a las relaciones laborales y a los problemas económicos de las empresas (4).

Los servicios y actividades que CONFEMETAL desarrolla tienen varios objetivos fundamentales, en opinión de su secretario general Julio Pascual; en primer lugar, optimizar los servicios que ya funcionan dentro de las asociaciones existentes, reducir al máximo el coste de la información a los afiliados y contribuir a la formación del empresario, a una mejora o elevación de su nivel de actuación en la empresa. La infraestructura que CONFEMETAL pone en marcha para todo ello son sus servicios técnicos, organizados en torno a tres áreas: el área laboral, el área económica y el área fiscal. Fueron los servicios laborales los primeros en desarrollarse, dado su carácter prioritario y urgente, como consecuencia del cambio de las relaciones laborales que se estaba produciendo, y de la necesidad de reforzar la capacidad de actuación de las organizaciones miembro. Las principales actividades de este servicio son la coordinación y seguimiento de la información sobre los convenios colectivos provinciales. Anualmente se publican dos estudios, uno sobre convenios colectivos en la industria y otro sobre los de comercio, y se mantiene un servicio de información que asesora e informa permanentemente a la asociación que lo solicita.

Los servicios económicos de CONFEMETAL comenzaron a funcionar a partir de 1981, y desde entonces trabajan en la tarea de obtener un conocimiento actualizado y lo más completo posible sobre la realidad económica del Metal en España. Estos servicios elaboran un estudio anual sobre el sector, un informe mensual sobre su coyuntura económica y laboral, y una nota informativa de periodicidad quincenal que incluye un apartado técnico y una nota editorial sobre alguno de los temas candentes del momento. Además de todo ello, los servicios técnicos publican desde 1980 las sentencias y resoluciones laborales de interés para el sector Metal y una serie de estudios de carácter monográfico que tienen por objetivo la información y divulgación entre los empresarios de temas de interés en el ámbito económico, laboral y fiscal (5). En la actualidad los servicios fiscales de CONFEMETAL se dedican fundamentalmente al estudio y dictamen de diversos proyectos legislativos como el IVA.

En este contexto, las relaciones de CONFEMETAL con sus organizaciones miembro tienen como principal objetivo alcanzar la máxima agilidad y rapidez en la comunicación. Por esta razón, la organización fomenta la comunicación directa en los dos sentidos, desde las organizaciones miembros a CONFEMETAL y desde CONFEMETAL a sus organizaciones miembros. Para este segundo caso, CONFEMETAL hace uso continuo de las circulares, que mantienen permanentemente informados a los afiliados tanto en temas de régimen interno de funcionamiento como de carácter económico y laboral (6).

### **RELACIONES DE CONFEMETAL CON LA ADMINISTRACION**

CONFEMETAL es el interlocutor de la administración para todos aquellos temas que afectan al sector Metal en su conjunto. Mantiene un permanente contacto y relación con los organismos responsables de cada tema en particular —con la Secretaría de Estado para las Relaciones con la CEE para el tratamiento de los problemas específicos de la industria del Metal, con el Ministerio de Economía y Comercio para el tema de las exportaciones, etc.— y además colabora y presta sus servicios cuando es necesario en beneficio de la industria nacional. Un ejemplo de esta colaboración lo constituye el asesoramiento que CONFEMETAL presta a la Dirección General de Industrias Siderometalúrgicas del Ministerio de Industria y Energía ante las solicitudes de empresas que pretenden importar bienes de equipo y utillaje de primera instalación. CONFEMETAL facilita a la Administración relaciones de empresas españolas, fundamentalmente de la Confederación, que fabrican tales productos, y hace posible que aquellas importaciones sean sustituidas por productos de la industria nacional (7). Otro ejemplo del talante cooperante de esta organización ha sido el reciente acuerdo suscrito con el Ministerio de Trabajo, por el que CONFEMETAL se compromete a crear puestos de trabajo entre jóvenes licenciados en paro.

Como miembro de la CEOE, CONFEMETAL participa activamente y está representada en comisiones dedicadas a negociaciones de carácter socio-laboral, tales como la Comisión Consultora Nacional de Convenios Colectivos, la Comisión Permanente y el Consejo General del IMAC, el Consejo General y la Comisión Ejecutiva del INEM, Instituto Nacional de la Seguridad Social, Fondo Especial de Protección al Desempleo e Instituto Nacional de Estadística.

### **RELACIONES CON LOS SINDICATOS**

Desde su constitución, son habituales las relaciones entre CONFEMETAL y las cen-

trales sindicales «con el fin de tener un conocimiento claro de sus posiciones y de facilitar, con el conocimiento, el desarrollo de las relaciones a todos los niveles» (8). A un nivel más institucionalizado, y dentro del marco de los grandes acuerdos salariales establecidos desde 1980, CONFEMETAL y las federaciones del Metal de las grandes centrales sindicales han colaborado y convergido en las tareas de seguimiento y vigilancia del cumplimiento de los acuerdos.

### **CONFEMETAL COMO MIEMBRO DE LA CEOE**

CONFEMETAL es una de las organizaciones miembro más relevantes de la CEOE. Su presencia dentro de los órganos de gobierno es importante (9) y su participación en las comisiones y comités de trabajo numerosas. Valga como ejemplo el Comité de Política Económica, donde los representantes de CONFEMETAL actúan como secretaria técnica. En el plano material, CONFEMETAL aporta el 4 % del presupuesto total de la CEOE, y en el plano organizativo y político, y en palabras de su secretario general, CONFEMETAL «contribuye a formar la voluntad colectiva de CEOE».

Tal y como se desprende del cuadro número 1 la mayoría de estas organizaciones surgen mucho antes de que se produjeran los primeros cambios en el régimen político y en las relaciones laborales españolas. Los embriones de lo que después serían las asociaciones subsectoriales se desarrollaron dentro de los límites de la antigua organización sindical, como servicios técnico-comerciales de las empresas. En cada caso, los motivos para la creación de la asociación fueron distintos, aunque es posible que en un principio los objetivos fueran fundamentalmente proteccionistas o de defensa ante un proteccionismo de efectos negativos para el subsector. La nueva etapa económica y política ha traído como resultado la incorporación de nuevos objetivos como el fomento de la exportación y la incorporación y homologación de las empresas españolas al modelo europeo.

En la actualidad, las organizaciones subsectoriales son una combinación de órganos de representación colectiva para la colaboración/negociación/presión ante la Administración y unidades de prestación de servicios, que reducen los costes de operación de las empresas afiliadas, impulsando el crecimiento o al menos la supervivencia del subsector. Veremos en primer lugar cuáles son esas actividades y servicios.

Estas asociaciones dedican actualmente sus esfuerzos al estudio y recopilación de información sobre la situación económica

CUADRO N.º 1

**DATOS BASICOS DE LAS ORGANIZACIONES SECTORIALES ESTUDIADAS**

	<i>SercoMetal</i>	<i>ConstruNaves (1)</i>	<i>Sercobe</i>
Fecha de constitución	1958	1959	1964
Subsectores que abarca	1) Construcciones Metálicas 2) Caldererías 3) Calderas para usos industriales 4) Radiadores 5) Electrodo para soldadura eléctrica	Astilleros constructores o constructores y reparadores todo tipo de naves	1) C. Metal Mecánicas 2) Equipo Eléctrico 3) Equipo de construcción 4) Maq. producción 5) Material ferroviario 6) Maq. manipulación fluido 7) Ingeniería y servicios
N.º de Empresas y/o Asociaciones miembros	113 Empresas	35 Empresas	300 Empresas 9 Asoc. que encuadran a 150 Emp.
Representatividad (*)	60-100 %	45 %	80/85 %
Recursos Económicos (**)	28 millones	60 millones	150 millones

  

	<i>Indunares</i>	<i>Unesid</i>	<i>Unicobre</i>	<i>Aniel (2)</i>
Fecha de constitución	1965	1968	1973	1977
Subsectores que abarca	Todo tipo de equipos. Materiales e Instalaciones para Buques	Siderurgia integral Siderurgia no integral Acero común y Aceros Especiales	1) Industria básica del cobre 2) Semitransformados	1) Electrónica de Consumo 2) Componentes Eléctricos 3) Electrónica Profesional
N.º de Empresas y/o Asociaciones miembros	77 Empresas	110 Empresas	11 Empresas	145 Empresas
Representatividad (*)	85 %	90-100 %	100 %	98 %
Recursos Económicos (**)	25 millones	237 millones	24 millones	75 millones

— Estos datos han sido facultados por los directores generales de las Administraciones.

(\*) % que representa la facturación de las empresas afiliadas sobre el total de la facturación del sector.

(\*\*) Presupuesto básico del último año, no incluye derramas ni cuotas especiales por servicios específicos.

(1) Desde 1984 CNaves ha visto recortada su representatividad con la salida de la división Naval del INI, afiliada a la asociación desde su fundación. No obstante, hay que decir que CNaves afilia al 100 % del sector privado de la Construcción Naval española.

(2) Desde el mes de abril de 1984 Aniel forma parte, junto otras asociaciones del subsector de Electrónica — SEDISI (Sociedad Española para el desarrollo de la Industria de Servicios Informáticos), AIEPV (Asociación de las Industrias Eléctricas del País Vasco), SECARTYS (Servicio de la Exportación de la Electrónica) y AEST (A. de Servicios de la Telecomunicación) de la Confederación de Industrias Electrónicas y de la Informática (CDI). La Confederación se creó ante la necesidad de unir a todas las asociaciones de un sector con un importante peso económico y unas condiciones laborales y económicas muy específicas. La Confederación como tal está directamente integrada en la CEDE, pero Aniel mantiene la vinculación formal a ConfeMetal.

ca del subsector, y sobre las variaciones en el marco legal en el que se desenvuelve. La pequeña empresa es el principal receptor de estos servicios de asesoramiento que en todos los órdenes —información sobre mercados, créditos, temas laborales, requisitos legales, etc.— suministra la asociación. Esta no actúa en el mercado interior, pero puede facilitar información a los compradores interesados por los productos de sus empresas o intervenir en las condiciones generales de compra en relación con la asociación de suministradores de sus empresas —como es el caso de Unesid.

Hoy en día, el fomento de la exportación constituye otro de los capítulos importantes de la actividad asociativa. Este se realiza a través de una serie de gestiones que pueden comenzar con las visitas comerciales a otros países, efectuadas dentro de las misiones comerciales de la Administración. La asociación puede conectar de esa forma con núcleos de demanda, comunicándolo a las posibles empresas suministradoras y, con el asesoramiento de sus expertos, preparar un proyecto de oferta. Algunas de estas asociaciones, una vez presentada la oferta, gestionan incluso la consecución de los contratos y reciben de las empresas un tanto por ciento por cada contrato realizado.

La estructura organizativa de estas asociaciones responde a las características económicas del sector y a su problemática particular. Los grupos de fabricantes o servicios con una problemática común se articulan independientemente, bien como asociaciones —como es el caso de Sercoibe—, bien como grupo de trabajo dentro de cada asociación. Las comisiones de trabajo son creadas en función de los grandes temas que afectan al subsector y están compuestas por miembros de las empresas afiliadas, con el asesoramiento de un experto o la presidencia del secretario general o presidente de la asociación. En su seno se estudian y analizan los proyectos legislativos que incumben al subsector. La asociación es la encargada de recoger las propuestas de modificaciones de las empresas y transmitir las al Parlamento.

En cuanto a las relaciones con la Administración, todas las asociaciones estudiadas muestran en grado variable elementos de cooperación/colaboración mutua, negociación y presión para la obtención de las condiciones más favorables para el desarrollo del subsector que representan. Las asociaciones prestan asesoramiento y todo tipo de información estadística a la Administración que tiene en este tipo de asociaciones su fuente de información más completa y segura. Hay organismos donde la presencia y colaboración de este tipo de organizaciones está institucionalizada, como son la Junta Superior Arancela-

ria y el IRANOR, donde se está realizando un esfuerzo importante para la normalización y homologación de los productos españoles.

Las asociaciones sectoriales han jugado y juegan un papel importante en la elaboración de los planes de reconversión o desarrollo de un sector, como es el caso del PEIN para la Electrónica. En algunos casos, como en el PEIN, o como en la reconversión naval y siderúrgica, estas organizaciones han desarrollado una labor de asesoramiento; en otros, como en el caso de los bienes de equipo eléctrico o en el de los semitransformados del cobre, ha sido la propia asociación la que ha elaborado un plan que ha sometido a la aprobación de la Administración.

Por último, hay toda una serie de relaciones informales y puntuales con todos los organismos, especialmente con los Ministerios de Industria y Energía y Economía y Hacienda, en el curso de las cuales las asociaciones discuten y negocian las contrapartidas más favorables para sus empresas de cada decreto, normativa o actuación administrativa.

## NOTAS

(\*) Se presenta aquí un resumen de los primeros resultados de una investigación en curso sobre organizaciones empresariales en el sector del Metal. Esta investigación está enmarcada en la que el equipo español dirigido por Víctor PÉREZ DÍAZ realiza dentro del proyecto internacional de investigación sobre «The Organization of Business Interests», diseñado por W. STREECK y P. SCHMITTER. El trabajo sobre el sector Metal se ha realizado por Gloria de la Fuente Blanco y Rafael Pardo Avelaneda.

(1) Esta comisión, preocupada por la adaptación de los empresarios ante la nueva situación social y política que se avecinaba, llevó a cabo dos estudios que pretendían recoger la experiencia europea. El primero de ellos trataba sobre «negociación Colectiva e Instituciones representativas en Europa», el segundo sobre «La regulación de la huelga en Europa». Ambos fueron elaborados en los primeros meses de 1977.

(2) Dos de las organizaciones fundadoras de FASME no se encuentran hoy encuadradas en CONFEMETAL. Estas son ANFAC (Asociación de Fabricantes de Automóviles) y SERNAUTO (Asociación de Fabricantes de componentes para la Automoción), asociaciones afiliadas en la actualidad, directamente, a CEOE.

(3) Según la Memoria de Actividades, mayo 1983-mayo 1984, de CONFEMETAL,

el Consejo de la Pequeña y Mediana Empresa había celebrado 3 reuniones en el último año, dedicadas al estudio y dirección de su problemática ante la reconversión industrial, al tema de su financiación y de la regulación de plantillas.

(4) Según el informe de CONFEMETAL ya citado, los encuentros de Secretarios Generales se han dedicado en el último año al estudio y discusión de la jornada laboral, y de la estrategia ante la negociación colectiva provincial de las empresas del Metal.

(5) Algunos de los temas tratados en estos estudios son: la Contratación Laboral, las negociaciones para la entrada de España en la CEE, y los expedientes de Regulación de Empleo.

(6) Un ejemplo claro y significativo del papel que juegan estas circulares lo constituye la enviada en enero de 1984 bajo el título «El empresario ante la huelga, pronuntario legal y práctico». Esta circular pretendía ser una verdadera guía de actuación ante la huelga del metal convocada para dichas fechas. Información de *El País* de 28 de enero de 1984.

(7) Como resultado de estas gestiones, el pasado año fueron canalizados a la industria nacional pedidos por valor de 856 millones de pesetas.

(8) CONFEMETAL, Memoria de Actividades... pág. 31.

(9) CONFEMETAL cuenta con 2 miembros en el Comité Ejecutivo, 4 en la Junta Directiva y 46 en la Asamblea General.