

LA ECONOMÍA GALLEGA EN EL FINAL DE LOS AÑOS OCHENTA

En este artículo, **Juan R. Quintás** estudia la situación actual de la economía gallega, tras una breve síntesis retrospectiva de su pasado cercano. Además de incorporarse con cierta demora a la reciente fase expansiva de la economía española, Galicia presenta importantes diferencias con ésta en cuanto a la evolución de la composición sectorial de la actividad económica. El autor identifica y analiza los problemas más relevantes de esta comunidad autónoma, centrándose en algunos que considera especialmente representativos: la pesca, la leche y la construcción naval, cuya naturaleza se describe con referencia al entorno en que han surgido. Termina el autor apuntando ciertos cambios en dos comportamientos sociales que constituyen, a su juicio, componente indispensable de cualquier estrategia de éxito para Galicia: un aumento de la tendencia a la cooperación y un esfuerzo por eliminar dos actitudes que se complementan y refuerzan: sumisión ante el poder y resignación ante la adversidad.

I. SINTESIS RETROSPECTIVA

AL igual que en lo geográfico, Galicia se sitúa periféricamente respecto de Europa en cuanto a la corriente principal del discurrir económico durante los dos últimos siglos. La resultante incapacidad del sistema productivo gallego para dar empleo a sus abundantes recursos humanos y naturales explica la existencia de corrientes seculares de expulsión de éstos. Se puede decir que, hasta no hace mucho más de treinta años, y prescindiendo de procesos de carácter parcial (como el temprano desarrollo de la pesca, las conservas o la construcción naval), las intensas y sucesivas oleadas de expansión económica mundial no se reflejan sino tímida y marginalmente en las estructuras productivas gallegas.

Es sólo en torno a los años sesenta cuando la economía gallega experimenta, en su conjunto, profundas transformaciones. Así, en la agricultura se abandonan, en muy pocos años, los esquemas del autoconsumo para integrarse progresivamente en los circuitos comerciales del sistema económico español. El crecimiento económico impulsa en España la demanda de productos ganaderos y el campo gallego responde con una rápida y fuerte especialización en ellos, aprovechando el proteccionismo existente. Cierto que el autoconsumo no llega a desaparecer, pero el sector agrario, como un todo, pasa a estar dirigido y regulado por el mercado. A él entrega los principales resultados de su actividad y en él realiza importantes adquisiciones. También se inician en los años sesenta im-

portantes desarrollos en el tejido industrial gallego. Crecen espectacularmente la industria pesquera y la construcción naval; se establecen grandes industrias de enclave y se tientan las posibilidades de la agroindustria. Finalmente, también en el sector terciario se presentan interesantes fenómenos de renovación. Fruto de todas estas transformaciones productivas y de las migraciones interiores asociadas con ellas es el que una Galicia urbana, industrializada y litoral, desplegada básicamente conforme al eje de ciudades Ferrol-La Coruña-Santiago-Pontevedra-Vigo, se contraponga a una Galicia agrícola, rural e interior, sostén de una población envejecida y territorialmente asentada según uno de los más altos patrones de dispersión conocidos.

Pero ni la transformación agraria ni las proyecciones en Galicia del «desarrollismo» industrial típico de la época pudieron contener los flujos de expulsión de recursos. Es más, entonces es cuando la emigración alcanza sus intensidades máximas, en tanto que las remesas de divisas que origina contribuyen a la financiación del proceso de reorientación de la producción agraria gallega.

Cuando, ya en los primeros años setenta, la recesión se abate sobre la economía mundial, Galicia se encuentra todavía «a mitad de camino» entre formas tradicionales de producción y aquellas otras que caracterizaban el paradigma tecnoeconómico cuyo agotamiento se estaba evidenciando, en aquellos precisos momentos, en la naturaleza estructural de la crisis (Freeman, 1988).

Graves dificultades afectan entonces a los principales sectores

productivos gallegos: construcción naval, automóvil, productos metálicos, construcción, etc. La pesca también acusa las consecuencias de la crisis energética, así como las aún más graves que se derivaron de la extensión, en 1976, de la zona económica exclusiva hasta las 200 millas. Las conservas de pescado padecen también en este período graves dificultades estructurales y coyunturales. La agricultura y la agroindustria, por su parte, y dada la deficiencia de sus procesos previos de modernización y desarrollo (orientados por las condiciones vigentes en el mercado español, altamente protegido y en fuerte expansión), muestran una gran fragilidad potencial. El paro encubierto en el amplio segmento de la agricultura tradicional disfrazada, a costa de una bajísima productividad, la durísima incidencia de la crisis sobre el nivel de empleo gallego, en la que se suma el efecto del declive de la industria propia con el de la caída del flujo de salida de emigrantes, que culminará con su retorno a Galicia. Todo ello lleva a un rápido desarrollo de la economía sumergida que, con su «competencia desleal», agrava los problemas de algunos de los sectores que, como la construcción y el comercio, más directamente estaban soportando los efectos de la depresión económica general y, en el caso del comercio, los derivados de su progresivo cambio tecnológico en Galicia (implantación de los *híper*, creación y expansión de grandes almacenes, etcétera).

Vivir una época de crisis, de cambios económicos profundos, de transición entre dos paradigmas tecnoeconómicos no es necesariamente una adversidad absoluta. Tiempos tales son también el marco de oportunidades

excepcionales, de cuyo inteligente y audaz aprovechamiento pueden derivarse drásticos cambios en la posición económica relativa de países y regiones. Y en el último cambio de paradigma tecnoeconómico existían indicios de que, efectivamente, no estaban ausentes oportunidades accesibles para una economía como la gallega: la disminución o pérdida de la ventaja relativa de las grandes unidades de producción, mayoritariamente instaladas en áreas más desarrolladas; la consistencia de los requerimientos de factores de algunos de los sectores punta del nuevo modelo de desarrollo con las dotaciones de recursos de Galicia; la ausencia de rígidos condicionantes para la localización espacial de las empresas pertenecientes a otros de tales sectores (por lo que, en muchos casos, su viabilidad dependía en gran medida de la prontitud de su implantación); etcétera.

Pero una cosa es que existieran posibilidades ciertas y otra muy distinta que, efectivamente, se convirtiesen en felices realidades. Y así, en el umbral del período 1986-1989, cuyo comentario motiva este artículo, cuando estaba ya muy avanzado a nivel mundial el proceso de transición entre el viejo y el nuevo paradigma tecnoeconómico, cualquier examen del estado de la economía gallega hubiera obligado a reconocer que, tanto en la reestructuración de lo caduco como en la emergencia de lo nuevo, el panorama era ciertamente lamentable.

El sector primario e industrias derivadas pervivían instalados en la precariedad que caracterizaba a los mercados españoles, todavía muy protegidos frente al exterior, como si fuese irrelevante el que, por efecto de la adhesión

a la CEE, se iniciara en esos mismos momentos un rápido proceso hacia su apertura total a las producciones comunitarias. Los grandes sectores en declive aún no habían completado su reestructuración, sin que se dispusiera verdaderamente de planes operativos que pudieran compensar el impacto de su derrumbamiento sobre el entorno gallego. Y, en general, las pequeñas y medianas empresas se encontraban agazapadas entre la espada del cambio (de mercados, tecnológico, financiero, etc.) y la pared de sus propias limitaciones estructurales.

Pese a lo sombrío del marco, la fortísima aceleración de la economía española va a permitir que, en el final de la década de los ochenta, se registre una evolución netamente expansiva de la economía gallega.

II. PERFIL ECONOMICO DEL ULTIMO CUATRIENIO

Los resultados recientemente publicados por la Fundación FIES (1990) muestran cómo, tras un 1986 titubeante, Galicia se incorpora plenamente a la nueva fase expansiva de la economía española, creciendo a un ritmo notable, cada vez más próximo al medio de España y, por ello, significativamente más elevado que los que en el último trienio han experimentado la inmensa mayoría de países. Con ello, en este período, y al igual que casi siempre en los últimos dos siglos —Fundación FIES (1988)—, Galicia mantiene la extraordinaria estabilidad de su pobre aportación relativa al PIB español.

Sin embargo, y también según pautas ya clásicas, existen diferencias importantes entre ambas trayectorias económicas en

CUADRO N.º 1

VARIACION DEL VAB A PRECIOS CONSTANTES

GALICIA	1986	1987	1988	1989	Cuatrienio	Tasa anual acumulativa
Agricultura y pesca	(2,6)	2,7	4,3	(1,2)	0,4	0,1
Industria	1,2	3,2	2,3	6,3	13,6	3,4
Construcción	3,3	6,7	11,8	8,1	33,2	8,3
Servicios	3,1	4,4	5,6	5,0	19,3	4,8
PIB	1,9	4,1	5,2	5,0	17,2	4,0
ESPAÑA	1986	1987	1988	1989	Cuatrienio	Tasa anual acumulativa
Agricultura y pesca	(5,5)	7,3	4,8	(2,7)	3,4	0,8
Industria	3,1	4,9	5,0	5,5	19,8	4,6
Construcción	6,1	8,6	11,1	13,0	44,7	9,7
Servicios	3,6	4,8	5,2	4,9	19,8	4,6
PIB	3,0	5,2	5,5	5,2	20,3	4,7

cuanto a su composición sectorial (cuadro n.º 1).

En España, la evolución de industria y servicios coincide casi exactamente con las del PIB total, mientras que la construcción y el sector primario siguen cursos específicos de crecimiento permanentemente superior en el primer caso (y con diferencial cada vez más amplio) y extremadamente variable en el segundo: desde una tasa negativa muy fuerte en 1986 se pasa, en 1987, a un valor positivo que casi alcanza al de la construcción, para en 1988 caer en el entorno de los valores medios y, finalmente, retornar a los negativos en 1989.

En Galicia, también los servicios siguen un curso muy próximo al del PIB total, pero en cambio la industria (excepto en el año 1989) tiene un comportamiento sensiblemente inferior, coherente con su mayor especialización en sectores con serios problemas estructurales. La construcción, como en el caso estatal, exhibe ritmos siempre superiores a los medios, pero en 1989 el di-

ferencial con éstos se contrae bruscamente. Entre las razones que explican el que tal diferencia no continúe ampliándose —como sucede para España— figura la ausencia o escasez relativa en Galicia de grandes proyectos para 1992, o de nueva infraestructura. Finalmente, agricultura y pesca experimentan en Galicia un proceso en parte análogo al caso estatal (la tasa de variación es negativa en 1986 y 1989, y positiva en los dos años intermedios), pero el recorrido de la variable en Galicia es mucho más corto, y además su valor es siempre inferior al medio. La gran importancia relativa de la producción pesquera en el sector primario gallego y la diferente naturaleza de su producción agraria son los elementos determinantes de la desemejanza de comportamiento. En el cuadro n.º 2 se presentan las tasas de variación interanuales correspondientes a diferentes indicadores de producción, consumo y precios, las cuales, pese a sus insuficiencias, sirven de útil complemento y confirmación de los comentarios an-

teriores acerca de la evolución de la actividad económica en Galicia durante el período de referencia.

En los gráficos 1 a 5 se recoge el reflejo de dicha evolución en los mercados laborales gallegos, según datos de la *Encuesta de Población Activa* (EPA) del INE.

En el gráfico 1, en el que se representan la población activa, ocupada y parada en Galicia, se observa que durante 1986 continúa la pérdida de activos y ocupados, y el incremento (aunque suave) del número de parados. Esta situación es bien diversa de la registrada en el ámbito estatal, en donde aumenta notablemente tanto la población activa como la ocupada y, por primera vez en la década, cae el número de parados. El descenso de los ocupados se debe fundamentalmente a la fuerte reducción experimentada por esta variable en el sector agrícola y pesquero (más de 45.000 empleos) —gráfico 2—, junto con la sufrida por la industria (gráfico 3), mientras que la construcción, en el

**POBLACION ACTIVA, OCUPADA Y PARADA EN GALICIA
(En miles)**



GRAFICO 1. TOTAL GALICIA

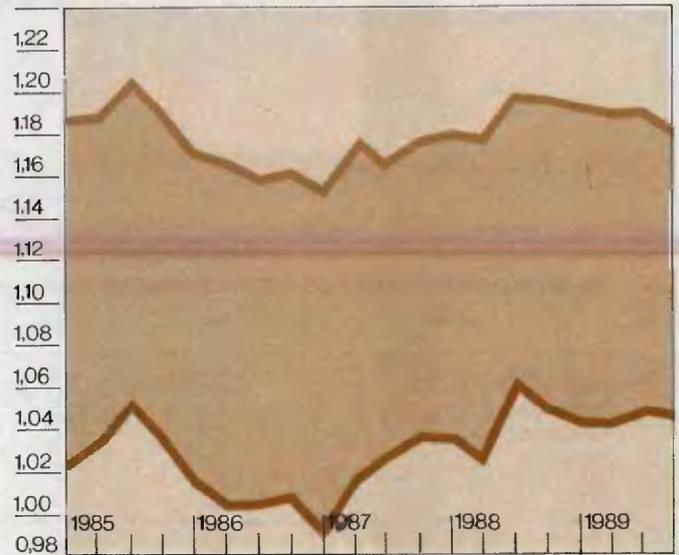


GRAFICO 2. AGRICULTURA Y PESCA

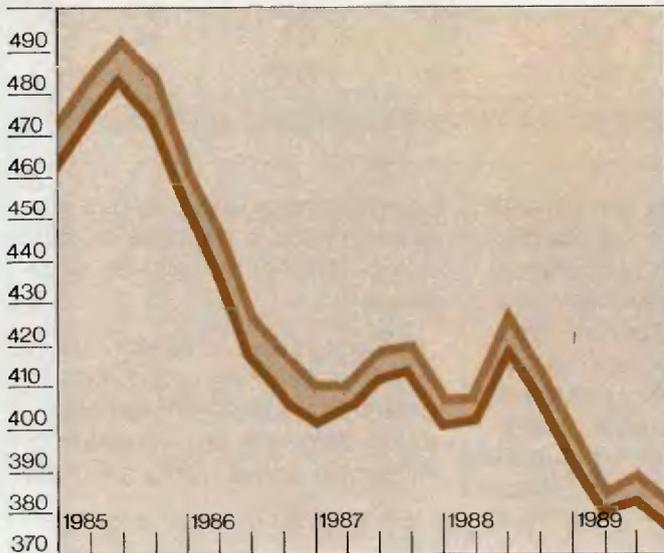


GRAFICO 3. INDUSTRIA

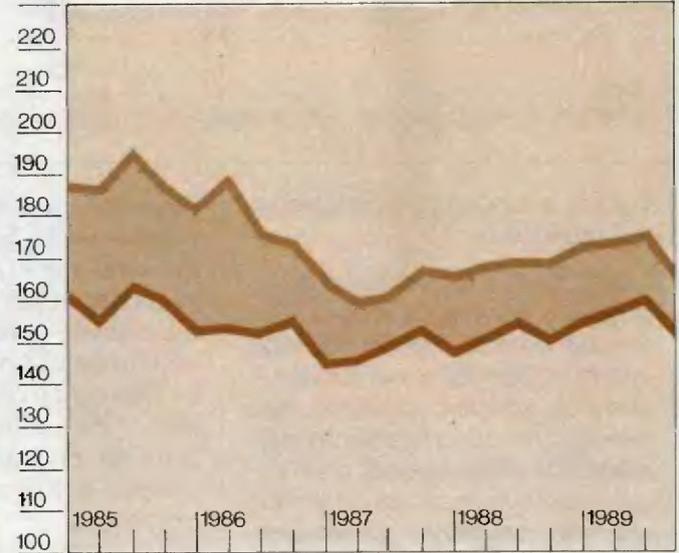


GRAFICO 4. CONSTRUCCION

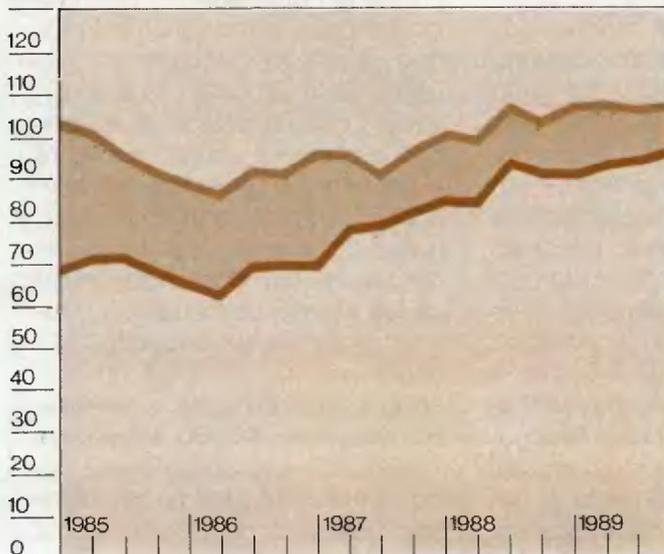
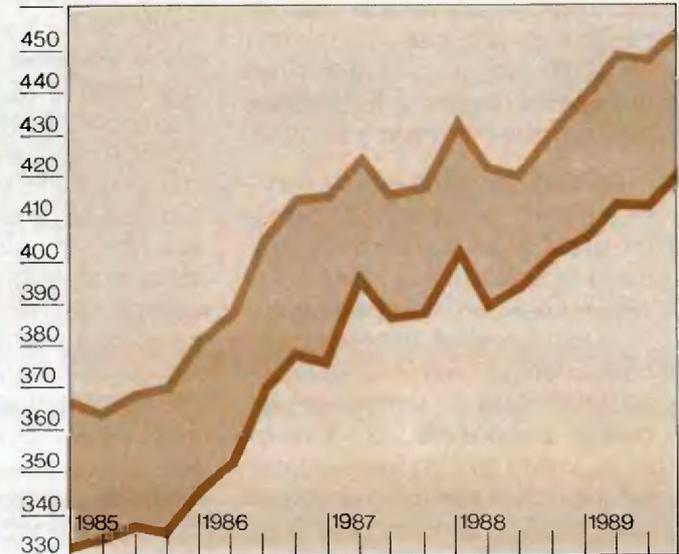


GRAFICO 5. SERVICIOS



CUADRO N.º 2

INDICADORES DE PRODUCCION, CONSUMO Y PRECIOS EN GALICIA

INDICADORES	Tasas de variación interanual (porcentaje)				
	1985	1986	1987	1988	1989
ACTIVIDAD GLOBAL					
IPC (Galicia)	7,7	9,1	5,6	5,1	7,4
Depósitos del sector privado	10,73	11,40	10,99	12,39	11,90
Créditos del sector bancario	8,49	6,57	14,08	16,20	18,60
Ventas de combustibles líquidos	4,54	(10,85)	5,78	3,28	11,23
Ventas de GLP	0,56	2,21	3,03	4,01	(0,14)
Personas ocupadas	(1,26)	(2,93)	1,95	1,56	0,17
DEMANDA PRIVADA					
Depósitos a vista	12,41	15,27	10,72	22,02	16,51
Créditos al sector privado	8,04	6,30	14,10	15,95	18,39
Ventas de gasolina	8,43	1,97	6,24	5,15	6,98
Ventas de GLP doméstico	1,19	2,77	5,85	4,45	1,52
Matriculación de turismos	3,75	16,52	33,81	14,54	—
Matriculación de camiones	20,68	8,82	20,32	25,75	—
AGRICULTURA Y PESCA					
Cabezas de bovino vendidas	2,47	1,55	6,01	0,87	(12,17)
Cabezas de porcino vendidas	(8,45)	12,22	5,42	13,18	(23,37)
Carne sacrificada de bovino	(3,09)	13,26	(13,33)	(3,68)	(7,68)
Carne sacrificada de porcino	3,56	(5,96)	(15,82)	17,67	4,41
Inscripciones de tractores	(5,32)	(16,82)	(12,56)	21,45	—
Peso de pesca desembarcada	1,92	(5,44)	6,69	4,52	(7,44)
Valor de pesca desembarcada	6,50	2,32	10,26	7,51	1,33
INDUSTRIA Y CONSTRUCCION					
Producción de energía eléctrica	(5,08)	(9,60)	(8,32)	(4,87)	0,56
Nuevos contratos de los astilleros (GT)	2.573,52	(74,02)	44,66	(42,25)	(21,68)
Producción de automóviles	16,43	1,62	31,89	5,74	14,08
Producción de cemento	1,09	4,27	6,15	5,28	9,41
Consumo de cemento	3,73	0,60	4,87	10,47	9,95
Proyectos de viviendas visados	28,33	(37,86)	58,98	4,27	18,01
Viviendas terminadas	(12,56)	(12,50)	14,75	41,11	(9,87)
Licitación oficial	41,78	(50,10)	47,33	107,05	49,99
SERVICIOS					
Venta de gasóleo A	7,93	6,49	6,28	27,60	18,77
Tráfico marítimo de mercancías	11,56	16,71	(4,93)	5,80	9,17
Mercancías en tráfico aéreo	(1,80)	(3,48)	(0,42)	16,83	0,98
Pasajeros en tráfico aéreo	2,42	9,32	5,63	13,37	11,28
Conferencias telefónicas	11,43	4,91	15,14	11,16	12,02
Líneas telefónicas en servicio	6,50	6,26	6,31	8,16	9,04
Pernoctación en establecimientos hoteleros	8,41	1,96	8,08	1,70	10,45
Recaudación de los tributos cedidos	4,71	(4,46)	(2,27)	32,85	14,91

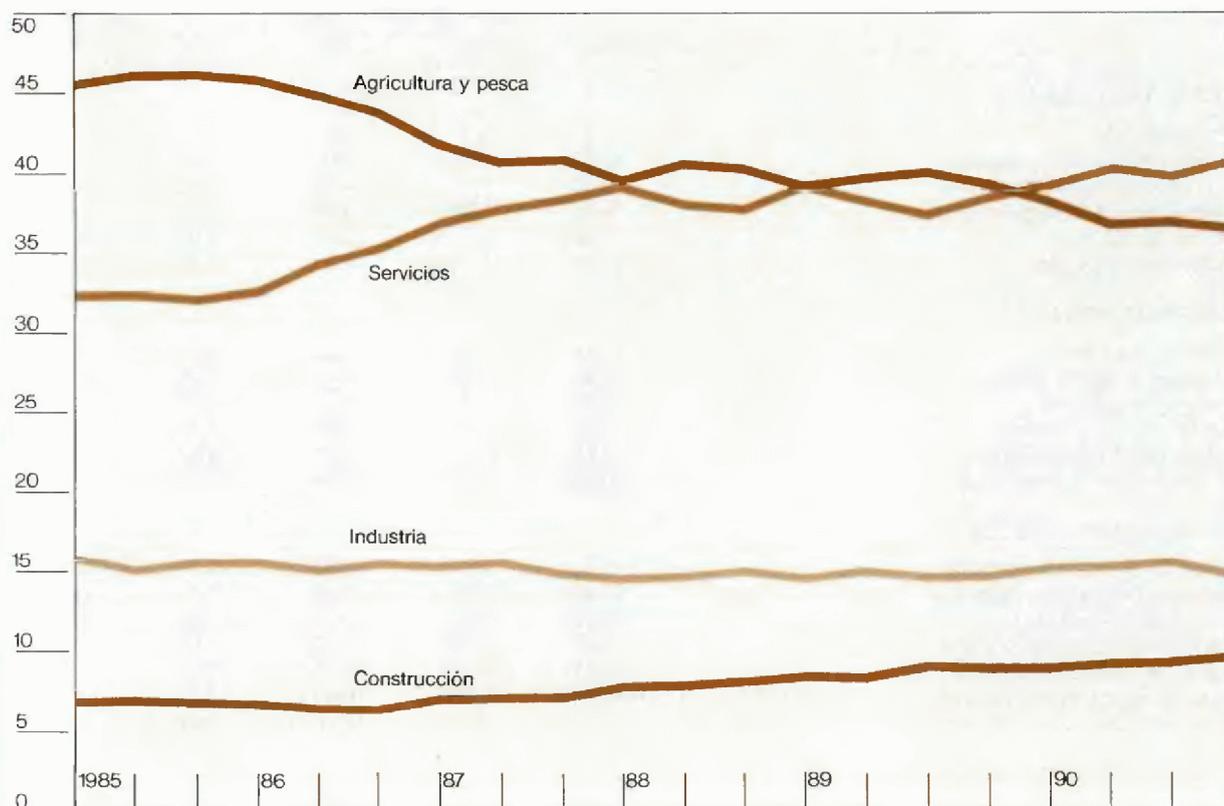
Fuente: Instituto Gallego de Estadística. Boletín de Series Estadísticas de Galicia. Indicadores Socioeconómicos de Coyuntura (varios números), y elaboración propia

curso de ese año, ve invertirse la tendencia (gráfico 4), en tanto que en los servicios el crecimiento del número de ocupados

es extraordinario (gráfico 5). Una clasificación diferente se observa respecto de la evolución sectorial del paro: en tanto que cae en

construcción e industria, aumenta en los servicios y en el sector primario (al igual que ocurrió en España ese mismo año).

GRAFICO 6
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POBLACION OCUPADA
POR SECTORES. TOTAL GALICIA



Pese a que, a partir del segundo trimestre de 1987, se rompe la homogeneidad de las series de la EPA debido a ciertos cambios metodológicos, los gráficos denuncian inambiguamente en dicho año tanto la aceleración de la economía gallega en general (pese a que el número de ocupados disminuye en la industria) como el poderoso impulso de la construcción en particular. En 1988, las tendencias se consolidan y tanto el número de activos como el de ocupados crecen significativamente en el mercado laboral gallego, si bien la industria continúa perdiendo empleo y el sector primario retoma el curso de su tendencia secular a la con-

tracción del número de ocupados. Nuevamente son la construcción (con su fuerte incremento relativo) y los servicios (con un crecimiento importante en términos absolutos) quienes convierten en positivo el balance global. Finalmente, en 1989 el gran descenso del número de ocupados en agricultura y pesca consigue sobrepasar (aunque levemente) el crecimiento de aquella variable en los otros tres sectores, con una construcción que, aunque sensiblemente debilitada en comparación con los años anteriores, sigue siendo aún el sector con mayor tasa de crecimiento, seguida por los servicios, que, por el contrario, registran este año

su más alta tasa de variación interanual y, por último, la industria, que rompe tímidamente su trayectoria anterior de pérdida de empleo.

Al final del cuatrienio, el empleo gallego registra importantes modificaciones estructurales (gráfico 6).

a) La agricultura y la pesca pierden su tradicional primer puesto en cuanto a nivel de empleo (sus 376.000 puestos son superados por los 420.000 en servicios), aun cuando siguen teniendo un porcentaje sobre el total de población ocupada (36 por 100) extraordinariamente elevado.

b) Pese a lo anterior, en la economía gallega los servicios todavía tienen una importancia relativa (40,24 por 100) considerablemente inferior a la que los caracteriza en la CEE, e incluso en la propia España.

c) El gravísimo proceso des-industrializador de Galicia (pérdida de más de la cuarta parte del empleo industrial, en términos absolutos, en poco más de veinte años) apenas se detiene al final de período comentado.

III. CONTORNO PROBLEMATICO DE LA ECONOMIA GALLEGA

El título de esta sección pretende advertir, desde su mismo comienzo, que no es la suya vocación de antología de aspectos interesantes de la economía gallega. Tan ambiciosa cobertura no permitiría ofrecer sino muy livianas presentaciones de cada tema, a no ser que se prescindiese de los límites propios del volumen en el que se publica este artículo.

Su pretensión es mucho más parcial: comentar un muy corto número de expresiones excepcionales de aquella realidad, que lo son en tanto que su singularidad converge hacia el núcleo básico de la experiencia global de la economía gallega contemporánea. De este modo, en primer lugar, las fronteras del conjunto de elección se ciñen al ámbito de lo oscuro, lo problemático, por considerarlo hoy, frente a la claridad de algunos acontecimientos esperanzadores, abrumadoramente dominante en la descripción del presente y como condicionante del futuro. En todos sus elementos es posible percibir ese hábito de liquidación por derribo que parece endémico en amplios seg-

mentos de la actividad económica en Galicia.

Pero es que, además, la des-graciada abundancia de candidatos meritorios hace necesario sacrificar muchas inclusiones que serían lógicas dentro de límites más amplios que los impuestos. Para poder describir mínimamente la naturaleza del problema y ofrecer datos para el conocimiento del entorno en que ha surgido, la muestra seleccionada se reduce a tan sólo tres problemas, atravesados simultáneamente por distintos ejes que patentizan los rasgos sobresalientes de un tiempo hostil para Galicia, propicio a la reflexión para quienes son sensibles a la naturaleza de los acontecimientos que se perfilan en su futuro.

Pese a la reconocida parcialidad de la selección realizada, los comentarios de presentación que siguen se inspiran en la creencia de que su naturaleza es mucho menos arbitraria que la de un simple catálogo de preferencias del autor.

En primer lugar, se ha prescindido de algunas de las más importantes limitaciones competitivas de la economía gallega por considerar que, compartiendo tales problemas con otras muchas regiones españolas, es más que probable que en este mismo volumen aparezcan magníficamente estudiadas por otros autores y, consecuentemente, una correcta asignación de recursos aconseja centrar nuestra atención en aspectos más específicos de la economía gallega. Quedarán así fuera del análisis cuestiones tan relevantes como, por una parte, el bajo nivel tecnológico de capital y recursos humanos o, por otra, las paupérrimas dotaciones de infraestructuras básicas, con el agravante de la clara

subrepresentación gallega en los nuevos grandes proyectos estatales (autovías, red ferroviaria, red gasística, electrificación, telecomunicaciones, etcétera).

En segundo lugar, análogo criterio ha llevado a prescindir del sector servicios, considerando que es el análisis de los problemas de algunas ramas concretas de los sectores primario y secundario el que mejor permite poner de manifiesto, por la ya explicada vía de muestra opinática, la especificidad del contorno problemático de la economía gallega contemporánea.

La fuerte especialización del sector primario gallego en la pesca y en los productos ganaderos y forestales, unida a la dramática situación de estos tres subsectores, hizo extremadamente difícil la opción entre ellos. Elegir es renunciar y, no sin vacilaciones, se ha prescindido del posible comentario sobre la estremeceadora «pira gallega», pensando en que es ya del conocimiento general el que en las dos últimas décadas el fuego ha arrasado más de un millón de hectáreas en Galicia, un fenómeno respecto del cual es casi imposible encontrar catástrofes comparables en intensidad relativa, persistencia temporal e importancia de sus consecuencias socioeconómicas. Trágico corolario de premisas de naturaleza estructural (evolución de la sociedad rural gallega, asignaciones del suelo, intervenciones públicas y privadas, tendencias en los mercados de la madera, etc.), su erradicación definitiva exigirá, probablemente, la simultánea resolución de, al menos, algunos de los graves problemas del sector agrario gallego.

En cuanto al sector secundario, se ha considerado que nada

CUADRO N.º 3

LAS VEINTE PRIMERAS FLOTAS PESQUERAS DEL MUNDO
(Buques de más de 100 TRB)

	N.º DE BUQUES			MILES TRB			INDICE TRB
	1969	1976	1989	1969	1976	1989	1969
1. URSS	2.064	3.833	1.639	1.783	3.190	834	47
2. Japón	2.067	3.013	2.503	719	1.007	777	108
3. Estados Unidos	879	1.876	3.138	186	414	586	315
4. España	1.289	1.844	1.572	398	581	545	137
5. Corea del Sur	153	583	946	37	226	359	970
6. Banderas desconocidas	—	—	972	—	—	249	—
7. Noruega	623	633	554	178	198	217	121
8. Canadá	458	488	475	124	146	154	124
9. Panamá	11	271	394	8	117	153	1.913
10. Holanda	—	—	407	—	—	138	—
11. Francia	663	607	348	192	201	109	57
12. Perú	294	608	519	44	126	107	—
13. México	—	—	373	—	—	107	244
14. Portugal	154	202	179	105	129	107	102
15. Islandia	—	—	340	—	—	105	—
16. Reino Unido	578	630	405	240	230	101	42
17. Chile	—	—	101	—	—	83	—
18. Taiwan	—	—	269	—	—	81	—
19. Marruecos	—	—	247	—	—	60	—
20. Argentina	—	—	206	—	—	78	—
Polonia (*)	168	294	—	176	244	—	—
RF Alemania (*)	215	151	—	161	141	—	—
Cuba (*)	136	188	—	45	111	—	—
RD Alemania (*)	161	154	—	107	102	—	—

(*) Antes de la generalización del nuevo límite de las 200 millas, estaba en el grupo de las 20 primeras flotas pesqueras del mundo.

Fuente: *Lloyd's Register of Shipping* (reproducido en Larrea Ereño, 1989). Los datos referidos a 1989 corresponden al 30 de junio.

mejor que la construcción naval, verdadero buque insignia (y nunca mejor aplicada la metáfora) de la industria gallega anterior a la gran recesión, para ilustrar el proceso de desmantelamiento industrial de Galicia, región en la que, como recuerdan Meixide y colaboradores (1990), el volumen del empleo industrial es hoy «incluso menor que en 1960, antes de comenzar la fase de crecimiento! Dicho de otro modo, en este sector se han destruido más empleos netos en el período de crisis que los que se crearon a lo largo de toda la fase de expansión de los años sesenta y setenta». Y ningún ejemplo más pedagógico que el de la construcción naval para comprender

la intensidad que ha llegado a alcanzar la trituration del ya débil tejido industrial gallego. Por supuesto que la elección del sector naval no significa minusvalorar lo penoso de las situaciones de otros sectores, pero, recordémoslo una vez más, elegir es renunciar.

Así pues, con mejor justificación que la condición de museo particular, pero sin pretensión de selección estrictamente objetiva, seguidamente se presentan los tres casos elegidos.

1. Mar de aguas amargas

«O que queira medrar que viva en porto de mar» nos dice

el refranero gallego, expresando mejor que cientos de estadísticas e informes el significado tradicional del mar en Galicia, cuyas condiciones naturales (más de mil kilómetros de costa y la riqueza en plancton de sus aguas) han sido secularmente aprovechadas por una importante parte de su población, creando una tradición marinera que ha dado lugar a un abundante capital humano especializado en esta actividad. Estos recursos humanos constituyen la principal ventaja competitiva de Galicia en la pesca, por encima de la que se deriva de aquellas circunstancias naturales o de la potencia de su flota. Ellos han hecho posible que, al menos en un sector, Galicia figure (y con

ella España) como potencia mundial de primer orden.

En el cuadro n.º 3 podemos ver cómo en los últimos años la flota española se ha mantenido en el tercer o cuarto puesto mundial, tanto en número de buques como en TRB (siempre respecto de buques de más de 100 TRB). La concentración en Galicia de la actividad pesquera es muy fuerte: del total de 719.000 TRB y de los más de 17.000 barcos de la flota española, 241.775 TRB y 7.053 barcos corresponden a esta comunidad autónoma. El valor de la pesca y el número de tripulantes son del orden del 40 por 100 de los correspondientes totales españoles, mientras que son más de la mitad las toneladas capturadas. Además, la participación gallega es todavía mucho mayor en el caso de alguno de los subsectores más seriamente afectados por las últimas manifestaciones de la crisis pesquera (como es el caso de la flota congeladora de merluza y cefalópodos, gallega en casi un 90 por 100).

Pero este potente sector pesquero gallego hace ya años que inició un duro aprendizaje en supervivencia, presionado por un entorno progresivamente hostil: repercusión en los costes de explotación de la crisis energética, extensión de las aguas jurisdiccionales de los países ribereños de los más importantes caladeros, disminución del rendimiento biológico de éstos, creciente protección de los caladeros, en muchos casos amenazados por una sobreexplotación a la que no siempre era ajena nuestra flota, etcétera.

La concurrencia de estos y otros factores ha situado finalmente al sector en una circunstancia dramática. Por ello, la revisión, siquiera sumaria, de tales

acontecimientos es imprescindible para poder comprender la gravedad de la posición actual.

El crecimiento de la demanda interior, la política proteccionista estatal, la innovación tecnológica y la libertad de acceso a los caladeros en aguas ajenas crearon el marco adecuado para que la Ley de Modernización y Reconversión de la Flota Pesquera, de 1961, estimulase la expansión de la flota española desde un desplazamiento de 424.874 TRB en aquel año hasta su nivel máximo de 817.365 TRB en 1976 (año en el que también alcanza el máximo la cuantía física de las capturas).

Aunque en 1973 el rápido proceso de encarecimiento de los combustibles afectó significativamente a las cuentas de explotación de empresas del sector, y ya era entonces perceptible la peligrosa repercusión sobre aquéllas de la caída en la productividad de los buques motivada por la sobreexplotación de muchos caladeros, el más importante cambio estructural tiene lugar en el año de 1976, en el que se generalizó la ampliación de las «zonas económicas exclusivas» (ZEE) a 200 millas, obteniendo el estado ribereño derechos soberanos sobre la gestión, conservación y explotación de los caladeros que se encuentren dentro de su ZEE. Además, se establecen o consolidan acuerdos multilaterales que limitan el acceso a caladeros en aguas internacionales o bajo jurisdicción de varios estados ribereños. El cambio en el derecho internacional del mar dejó dentro de ZEE las aguas en las que se lograban casi el cien por cien de las capturas mundiales.

Además de sus efectos positivos sobre la conservación de los caladeros, el cambio de régimen

marítimo tuvo otros de enorme intensidad sobre la relación de fuerzas en la actividad pesquera mundial. Muchos países ribereños de los principales caladeros no sólo pusieron precio a la explotación de éstos por flotas ajenas, estableciendo cánones de pesca o el pago de licencias, sino que también aprovecharon tales instrumentos, junto con las limitaciones a las capturas y al esfuerzo pesquero, para eliminar progresivamente, y a veces de un modo muy drástico, a las flotas extranjeras, con el fin de desarrollar su propio sector pesquero. Por el contrario, otros países, entre los que España figuraba en primer lugar, se encontraron con grandes dificultades; el acceso de sus barcos a las aguas en las que tradicionalmente venían operando quedaba condicionado a la consecución previa de acuerdos o licencias asociados a restricciones cuantitativas y al pago de cánones u otras contrapartidas o, alternativamente, al establecimiento de empresas pesqueras conjuntas. Esta última solución fue muy utilizada por nuestros armadores en alguno de sus caladeros más tradicionales, y a las sociedades mixtas así creadas se exportaron 221 buques, reconociéndoles la posibilidad de importar a España contingentes de pesca sin pagar arancel. Los efectos de todo lo anterior se pueden apreciar en el cuadro n.º 3, en el que podemos ver cómo los Estados Unidos de América casi duplican su flota de altura desde 1976, desplazando a España del tercer puesto mundial, mientras que nuestro país (y con él Galicia), junto con la URSS, Japón, Francia, Alemania, Cuba y Polonia, ven disminuir (casi desaparecer en algún caso) su flota. En muchos países ribereños el efecto expansivo se manifiesta también en un notable incre-

mento de sus flotas de litoral y bajura, como reacción inmediata a la nueva posición privilegiada en su plataforma marítima.

A mediados de la década de los ochenta, cuando nuestra flota pesquera ya había asimilado el impacto inicial del cambio del régimen marítimo, se produce una fuerte recuperación de sus cuentas de resultados, como consecuencia de distintos factores: mantenimiento del precio de las capturas (por efecto combinado del fuerte arancel español y de la expansión de la demanda interior) en un contexto de caída de los precios del petróleo (abaratando los costes de explotación), apertura de nuevos caladeros y apreciación de nuevas especies. La mejora de las expectativas sectoriales a corto plazo provocó la desproporcionada reacción de nuevas construcciones de barcos, que incrementaron en un 30 por 100 nuestra flota de altura y gran altura. Evidentemente, en la decisión de tales inversiones se subestimó muchísimo el riesgo, nada despreciable, de deterioro a medio y largo plazo del entorno sectorial. La Administración, lejos de enfriar el excesivo optimismo privado, favoreció aquella construcción de nuevos barcos, ofuscada quizá por la delicada situación de nuestros astilleros.

Se pensaba que con la adhesión de España a la CEE, en 1986, buena parte de los problemas del sector quedarían resueltos o razonablemente enfocados hacia su feliz solución: acceso de nuestra flota a los caladeros comunitarios, especialmente el Gran Sol; potenciación extraordinaria de nuestro poder de negociación —que se transfería a la CEE— en el establecimiento o renovación de los acuerdos bilaterales con terceros países;

modernización de nuestras deficientes estructuras de apoyo; etcétera.

En la raíz de tales esperanzas estaba frecuentemente la creencia de que la reconversión de la flota de altura y gran altura que los países comunitarios realizaron en los años setenta y primeros ochenta, y el abultado déficit de la CEE en pescado congelado (unos 600 millones de ECU en 1986), potenciado por la propia incorporación de España, junto con las buenas expectativas de evolución de la demanda de congelados, podrían situar a nuestra potente flota en el privilegiado eje de una nueva estrategia comunitaria orientada hacia su constitución como potencia mundial en la fase extractiva de la actividad pesquera. De haber sido así, al futuro de Galicia deberíamos atribuirle escenarios económicos notablemente más favorables que los que hoy pueden vaticinarse. En efecto, en tal caso cabría esperar no sólo la consolidación del sector pesquero gallego, sino también un prometedor despliegue en nuestro suelo de la fase transformadora, con el mercado único como horizonte.

Lamentablemente, la actitud de la CEE fue justo la opuesta: mantenimiento rígido de su política pesquera tal y como la había definido al comienzo de los años ochenta, antes del ingreso de España. La defensa de sus pesquerías frente a la flota española y la de los intereses de la industria transformadora del Norte de Europa, bien apoyados por los respectivos gobiernos nacionales, han prevalecido sobre las aspiraciones y necesidades de nuestro sector pesquero, respecto de las que el gobierno español ha revelado una sorprendente indiferencia. La contraposición de intereses surge de que, en primer

lugar, para la industria transformadora europea es más ventajoso a corto plazo utilizar contingentes preferenciales para importar la materia prima desde el mejor oferente extracomunitario y, por otra parte, tanto las flotas como las industrias comunitarias se verían amenazadas por cualquier política que facilite el desarrollo de un potente competidor en España.

Tampoco los resultados de las negociaciones realizadas por la CEE frente a terceros países permiten sospechar que la Comunidad haya puesto en la respectiva balanza sus mejores cartas, mientras que, por el contrario, la adhesión de España ha facilitado la entrada en nuestro país (uno de los mejores mercados consumidores del mundo), vía importaciones, de las capturas que ahora realizan flotas ajenas por desplazamiento de la española, incrementando así el estímulo a la penalización de nuestros barcos por los países ribereños.

Todo ello ha favorecido el que, en el último cuatrienio, diversos acontecimientos hayan elevado la hostilidad, volatilidad e incertidumbre del entorno hasta niveles críticos: conflictos con Marruecos; aprobación de la Merchant Shipping Act por el Parlamento británico; nuevas reducciones de las cuotas en aguas comunitarias y extracomunitarias; discriminación de España en el acuerdo pesquero entre Groenlandia y la CEE; caída de los precios (en parte como consecuencia de las importaciones de choque motivadas por la política antiinflacionista del gobierno español); temor a las posibles consecuencias de la integración de la flota de Alemania Oriental en la flota comunitaria con motivo de la reunificación alemana, y reciente expulsión de los caladeros de Na-

mibia, de los que antes de julio debieron partir los 100 barcos gallegos (cuyo valor es superior a los 100.000 millones de pesetas) que, con 3.000 marineros a bordo, aún estaban faneando en aquellas aguas, y que anualmente generaban productos pesqueros por valor de unos 30.000 millones y daban trabajo directo o indirecto en tierras gallegas a cerca de 30.000 personas.

En suma, la desgraciada confluencia de ciertas tendencias generales con la miopía de algunos comportamientos del sector, la indiferencia de la Administración española y la reticencia comunitaria han llevado a uno de los pocos sectores en los que Galicia gozaba de un perfil competitivo favorable a una situación verdaderamente dramática, que podría conducir a un dolorosísimo proceso de reconversión. Y, conviene recordarlo, en todo lo anterior la escasez del espacio disponible ha impedido siquiera mencionar los abundantes problemas que acosan a los subsectores de bajura con 15.000 tripulantes, la mitad del total del sector pesquero, y con cerca del 80 por 100 de sus barcos obsoletos) y de marisqueo.

2. Crónica de una crisis anunciada

El crecimiento económico español, unido a la política proteccionista, dieron lugar a una importante oportunidad para que Galicia se especializase en la constitución, a lo largo de varias décadas, de un incipiente sector agroindustrial, enfocando su sector primario hacia la producción de leche y carne (supeditando a ella la producción agrícola, progresivamente convertida en alimentos para el ganado) y desa-

rollando las correspondientes fases industriales. Origen de indudables beneficios para el medio rural gallego y confiado depósito de buena parte de sus ahorros, la próxima apertura de nuestros mercados a los productos agroalimentarios de la CEE, aventajados en calidad y costes, se ha empezado a ver por muchas familias como la ocasión en la que se romperá, tras tres décadas de útil uso, este instrumento de esperanza para el campo gallego. Examinemos la situación centrando la atención en el segmento más conflictivo: el sector lácteo.

Respecto a la fase estrictamente agraria de dicha actividad, Galicia ocupa un lugar extraordinariamente destacado en España. Así, en 1987, sus 1.664 millones de litros de leche constituyeron el 28,5 por 100 de la producción total española, superando notablemente a cualquier otra comunidad autónoma. Para el mismo año, el número de vacas de ordeño (569.558) y de explotaciones de bovino con predominio de vacuno de leche (137.785) en Galicia representaban el 29,3 y 46,3 por 100, respectivamente, del total de España. Estos datos revelan el bajísimo *ratio* de vacas por explotación en Galicia (4,13) no sólo frente a la CEE (18 vacas), sino también al resto de España (6,53 vacas). También es obvio que la productividad (producción de leche por vaca) es inferior en Galicia que en España y, por supuesto, que en la CEE. A las desventajas de escala asociadas con la extremada pequeñez de la explotación gallega se suman otros factores negativos para la productividad y calidad, derivados de las deficiencias estructurales existentes en el medio rural gallego (comunicaciones, electri-

ficación, etc.), la elevada edad y escasa formación de los propietarios de muchas explotaciones y, en numerosos casos, el carácter marginal de la actividad ganadera, que constituye sólo una fuente complementaria de ingresos.

Tanto en Galicia como en España, algo más de las tres cuartas partes de la producción de leche se entrega a las empresas transformadoras, quedando alrededor de un 12 por 100 para consumo en la propia explotación (autoconsumo, alimentación en proceso de cría e industrialización casera) y siendo otro 10 u 11 por 100 vendido directamente a los consumidores finales.

En la estructura de costes de las industrias lácteas, el peso de la leche es enorme (cerca del 60 por 100 sobre facturación), siendo el transporte, con un 12 por 100, la siguiente partida. Esto explica que la competitividad de las unidades transformadoras de la leche dependa grandemente de la de las explotaciones ganaderas que les suministran la materia prima, y no sólo por razones de calidad, sino también por el impacto de los precios de aquella (y el de su recogida, dependiente, entre otras cosas, de la dispersión de la producción) sobre el coste de las empresas transformadoras.

El más importante de todos los productos lácteos, tanto en Galicia como en España o la CEE, es la leche líquida (y, dentro de ella, con importancia creciente, la leche de larga duración frente a la pasteurizada). Otros productos de interés, pero con relevancia hasta hoy muy inferior, son la mantequilla, el queso, los productos frescos (nata, leche fermentada y postres) y, finalmente, la leche en conserva (en polvo, condensada y evaporada).

Según recuerda un reciente estudio elaborado por DBK (1988), la fase transformadora del sector lácteo tiene una fuerte concentración en España: de las 91 empresas existentes, las ocho mayores se reparten el 50 por 100 del mercado, mientras que las 12 primeras absorben el 65 por 100 y las 25 primeras alcanzan el 85 por 100. Evidentemente, coexisten en el sector grandes empresas, con elevadas cuotas de mercado y ámbito estatal de actuación (y nivel tecnológico muy similar, y bastante aceptable), y otras medianas y pequeñas que limitan su actividad al nivel regional o comarcal, compitiendo en él tanto con otras de análoga dimensión como con las omnipresentes grandes empresas del grupo anterior. Algunas de las empresas pequeñas están integradas en grandes grupos, tratando de beneficiarse de algunas de las ventajas asociadas con mayores dimensiones.

Si en la fase agraria la aportación gallega es extraordinariamente elevada, no podemos decir otro tanto respecto de la fase transformadora. Así, en Galicia sólo están ubicadas ocho de aquellas 91 empresas y, además, no son de las mayores. Por este motivo, alrededor de la cuarta parte de la leche obtenida en el agro gallego es transformada en otras regiones, cerca de los grandes mercados consumidores.

Atendiendo a ciertos parámetros (como nivel de contenido graso y proteico) y al juicio de muchos expertos, la calidad media de los productos lácteos españoles es inferior a la de los comunitarios, en parte, como ya habíamos anticipado, como consecuencia de deficiencias básicas en la producción de la materia prima: métodos menos satisfactorios para el ordeño e insuficien-

cia de los equipamientos de frío y refrigeración para su conservación y transporte. Como ejemplo de las servidumbres del subdesarrollo, baste con recordar que en algunos lugares gallegos las explotaciones ganaderas tienen que establecer turnos para el ordeño, mientras que en otros no han podido instalar un sistema de refrigeración, siendo la causa, en ambos casos, el no disponer de capacidad eléctrica suficiente. El «minifundismo», la escasez de recursos financieros, y la edad y formación de muchos productores son otros poderosos frenos a una renovación tecnológica que mejoraría la calidad (con menor coste) de nuestros productos lácteos. Por otra parte, los diferenciales existentes en cuanto a costes de recogida y de producción en origen de la materia prima añaden nuevas dimensiones a la desventaja competitiva de la empresa transformadora gallega.

Súmese a todo lo anterior que los mercados comunitarios están saturados con fuertes excedentes potenciales (aunque los nuevos mercados de Europa Oriental, deficitarios en productos lácteos, podrían mejorar algo la situación), que la rivalidad interna de los oferentes es muy fuerte y que, a veces, un acentuado carácter marquista sirve de eficaz barrera de entrada frente a nuestras empresas.

No es extraño, por tanto, que nuestro sector lácteo (con excepciones poco significativas para la discusión global) no vea a la CEE como oportunidad para ampliar mercados, sino como amenazador origen de temibles competidores, hasta ahora frenados por el sistema de cuotas y otros mecanismos, pero que en el futuro podrán intentar la conquista de nuestros mercados. Frente a lo que ocurre en la CEE, donde el

consumo de productos lácteos creció en 1989 un 0,7 por 100 y se espera otro tanto para 1990, en España se considera estabilizado el consumo global (aunque algunos productos, como yogures y queso, mantengan una tendencia creciente), frenado por la desaceleración demográfica y por el efecto sustitución de zumos (para la leche) y frutas (para el queso y otros productos lácteos). Siendo superior la capacidad de oferta que estos niveles de consumo, el nuestro es, evidentemente, un mercado saturado. En él, las grandes superficies comerciales tienen un gran poder de negociación frente a las empresas lácteas, utilizando sus elevados volúmenes de compra para obtener precios cercanos al mínimo soportable por muchos oferentes. Por otra parte, aunque el consumidor final ha empezado a considerar atentamente otros aspectos (envasado, calidad, etc.), aún sigue siendo especialmente sensible al precio.

Con un mercado saturado y la amenaza de su invasión por las empresas transformadoras comunitarias, las españolas han iniciado movimientos estratégicos de diferenciación del producto, diversificación de la actividad (zumos), alianzas, fusiones y absorciones (buscando una dimensión productiva o de distribución más adecuada), y de cohesión o rivalidad extrema (según los momentos y las empresas) en el mercado de la materia prima.

Por otra parte, se intenta compensar la debilidad de las empresas lácteas en sus mercados de oferta con su superioridad en el mercado de la materia prima, en el que, especialmente en Galicia, tienen enfrente a una oferta extraordinariamente fragmentada (por lo reducido de la dimensión media y el bajo nivel del asocia-

cionismo), sabedora de que se trata de un producto no diferenciado (lo cual permite al comprador modificar rápidamente las fuentes de suministro), y desmoralizada por la continuada y fuerte caída de precios a lo largo de los últimos meses, y por el temor de tener que competir en el futuro con los modernos productores comunitarios.

En conjunto, la potencialidad conflictiva del sector lácteo es extraordinariamente alta: un mercado saturado en el presente y seriamente amenazado en el futuro por la entrada de nuevos y poderosos competidores; repercusión importantísima sobre una amplísima base social, cuyas rentas ordinarias y expectativas de futuro están ensombrecidas por fuertes incertidumbres; enfrentamiento en lucha por la supervivencia entre las empresas del sector, y entre éstas y los ganaderos. En este sentido, a lo largo de los últimos meses se han registrado rápidos desplazamientos de las relaciones entre ganaderos y empresas en un amplio espectro que va desde la colusión perfecta de aquéllas hasta la llamada «guerra de rutas», tratando de asegurar el suministro de la materia prima en momentos de escasez o la arriesgadísima estrategia de una importante empresa que rompe a la baja el arbitraje de precios de la Administración para tener finalmente que acudir a ella en busca de una subvención con la que poder pagar a los ganaderos.

El que hasta ahora el impacto de la adhesión a la CEE haya sido relativamente suave no debe llevar a subestimar la gravedad que podría tener en el futuro, puesto que, por una parte, las cuotas han contribuido a frenar las tentaciones invasoras y, por otro, durante el período transito-

rio hay todo un conjunto de mecanismos (complementario de los intercambios, compensatorio de la adhesión, etc.) destinados a permitir que el sector disponga de tiempo para adaptarse al nuevo entorno. El problema radica en que no parece que los cambios que se están produciendo en el aparato productivo gallego permitan al más optimista de los analistas aventurar la hipótesis de que su rapidez es suficiente para garantizar la posibilidad de una adaptación no traumática en tal período.

3. Suma y sigue del desmantelamiento industrial

Al igual que en la actividad pesquera, aunque en un tono menor, también en la construcción naval Galicia, y con ella España, ocuparon un puesto destacado en el *ranking* mundial durante buena parte de los años sesenta y setenta. Es igualmente común el momento temporal, el entorno de 1976, en el que el sector recibe a escala mundial la embestida más brutal sobre sus expectativas. Finalmente, también en ambos casos el sector español reacciona con cierta miopía y rigidez. Existe, sin embargo, una diferencia fundamental: durante la década de los ochenta la construcción naval experimenta en España y Galicia una fortísima contracción que avala su elección como ejemplo de desmantelamiento industrial (al parecer aún inacabado), particularmente relevante en Galicia por haber sido este sector, en su día, considerado «uno de los ejes fundamentales de la economía gallega».

Tras la segunda guerra mundial, la expansión económica, el continuado crecimiento del comercio internacional, la innovación tecnológica de procesos y

de productos y, en su momento, la conflictividad que condicionaba el tráfico por el canal de Suez provocaron un desarrollo sostenido de la construcción naval que se aceleró notablemente durante los años sesenta y setenta, para colapsar en la segunda mitad de esta última década a consecuencia de la gran recesión y del desplome del comercio internacional.

En el marco de este cambiante escenario general, también se observan modificaciones de gran importancia en la distribución espacial de la actividad.

a) Aparecen los nuevos productores (República Democrática Alemana y países de reciente industrialización, como Brasil, Taiwan y China), con la irresistible ascensión de Corea del Sur que, con actividad insignificante hasta finales de los años sesenta, alcanza en sólo veinte años una cuota superior al 20 por 100, lo que convierte a ese país en la segunda potencia mundial (tras Japón). Su crecimiento más espectacular tiene lugar justo durante los años en los que se contrae la producción mundial.

b) La doble devastación provocada por la caída de la demanda y la extraordinaria agresividad de los nuevos competidores aplastó, con diferente velocidad, pero siempre con enorme intensidad, la importancia absoluta (con muchos países reduciendo su producción en más de un 90 por 100 respecto al máximo histórico) y relativa de los grandes productores de Europa occidental (que representaban conjuntamente un 40 por 100 de la producción mundial al final de los sesenta, y veinte años más tarde aportaban sólo un modesto 10 por 100). En la Europa socialista, el proteccionismo ca-

racterístico de su antiguo régimen económico permitió la subsistencia de una parte apreciable —e incluso la expansión en algún caso— de su industria naval, claramente no competitiva en los mercados internacionales.

c) El caso japonés es único. Con admirable habilidad, han sido capaces de mantener su puesto de primera potencia mundial gracias a un proceso de continuo reajuste de la composición interna de su producción naval.

Finalmente, también merece ser mencionado el hecho de que, durante estos últimos quince años, se observan importantes procesos de diferenciación de productos, orientándose los países más desarrollados hacia una progresiva sofisticación tecnológica, mientras que los nuevos productores se limitan a barcos de requerimientos más convencionales, desplazando de este segmento a los oferentes tradicionales mediante una política de precios extraordinariamente agresiva (en un mercado, recuérdese, sobresaturado y en contracción hasta hace muy poco tiempo).

La industria española aprovecha la fase expansiva del sector para lograr, amparada por el fuerte proteccionismo estatal, un rapidísimo crecimiento desde los primeros años sesenta hasta el año 1977, en el que alcanza el máximo histórico de producción. A lo largo de casi todos los años de la década de los setenta, mantiene una cuota sobre la producción mundial de alrededor del 4,5 por 100, superándole en Europa, durante ese período, solamente Suecia, República Federal Alemana y, algunos años, Gran Bretaña.

En este marco, Galicia, favorecida por una gran tradición en el sector y una situación geográ-

fica privilegiada, desarrolló dos potentes núcleos, en Ferrol y Vigo, de muy distinta naturaleza. Así, en Ferrol, dos grandes astilleros bajo control público se dedicaban fundamentalmente a la producción de grandes barcos (petroleros, mercantes y buques de guerra). Vigo, con sus astilleros privados de pequeña o mediana dimensión, producía mayoritariamente barcos pesqueros. Gracias a ambas ciudades, la participación de Galicia en el total español era muy elevada; en los años de esplendor se acerca a la mitad de la producción y al 40 por 100 del empleo sectorial.

Pero, al mismo tiempo, esa fuerte presencia en Galicia de la construcción naval, junto con la debilidad del tejido industrial gallego, dio lugar a un alto grado de especialización de nuestra industria en aquel sector. Así, en 1980, con la construcción y reparación naval lejos ya de su época dorada, pero cuando aún no se había sumido en su presente estado de «coma profundo», la población en ella ocupada (18.379 trabajadores) y el valor de su producción a precios de salida de fábrica (41.225 millones de pesetas) representaban el 11,29 por 100 y el 5,84 por 100 de las correspondientes magnitudes al nivel de toda la industria gallega (Quintás y colaboradores, 1985).

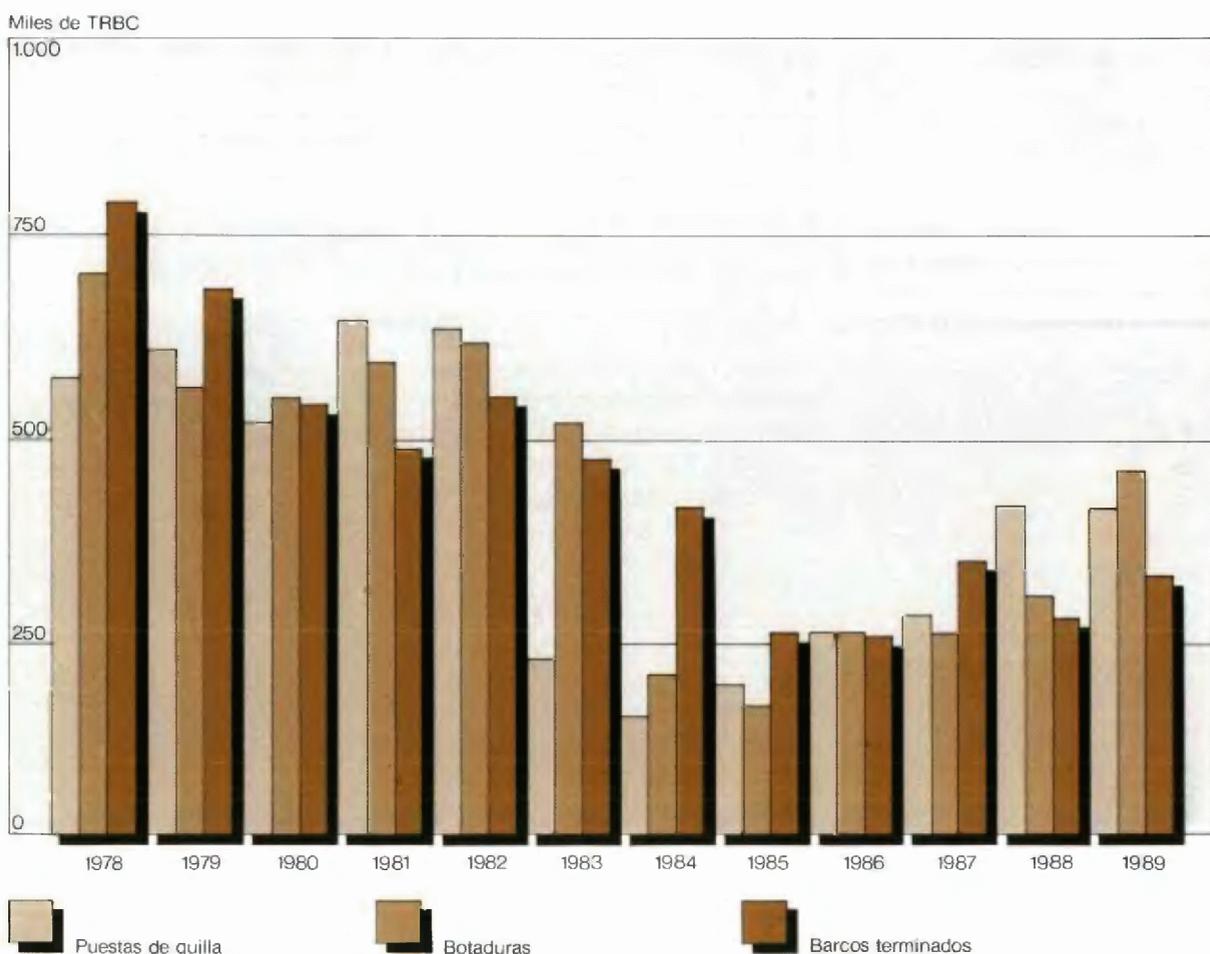
Estos datos reflejan una importancia relativa y absoluta superior a la detectada en cualquier otra comunidad autónoma española, aunque la debilidad del sector secundario gallego, y en particular la de la industria auxiliar, eran causa del bajo valor de las «ligazones específicas de oferta y demanda (sin importaciones)» con casi todas las ramas productivas gallegas, por proceder del resto de España (Madrid, Cata-

luña y País Vasco) y del extranjero una gran parte de sus *inputs* intermedios. Sin embargo, pese a la baja cobertura gallega de los consumos intermedios (alrededor de un 30 por 100), se podía decir que, aproximadamente, por cada cuatro trabajadores directamente empleados por el sector naval existía uno adicional, en otras ramas productivas gallegas, ocupado por la producción de los bienes y servicios consumidos por aquel sector.

Conviene señalar también que en estas estimaciones no están incluidos los estímulos inducidos por la actividad naval sobre la de otras ramas productivas gallegas a través de las compras de las familias cuyas rentas se generaban en el sector. Para hacerse una idea acerca de la posible importancia de estos efectos inducidos, piénsese que, en 1980, el monto de los sueldos y retribuciones brutas satisfechos en el sector naval gallego ascendió a casi 14.000 millones de pesetas (un 4,26 por 100 del total de los generados por la economía gallega ese mismo año).

La expansión gallega y española no supo aprovechar los espléndidos años de vacas gordas para preparar unas estructuras más sólidas, o al menos más flexibles, para cuando el ciclo cambiase de fase. Por supuesto que toda precaución hubiera resultado insuficiente ante la brutalidad de los cambios experimentados por el entorno a mitad de los años setenta, pero, sin duda, las consecuencias de aquellos cambios para nuestra industria naval podrían haber sido muy diferentes si la gran crisis hubiera encontrado al sector en condiciones de menor vulnerabilidad y con musculatura más flexible. Y no, como ocurrió en realidad, cual agarrotado gigante de pies

GRAFICO 7
PRODUCCION NACIONAL DE BUQUES



Fuente: Construnaves.

de barro y mente vacía (salvando las contadas excepciones que confirman la regla).

El fuerte proteccionismo e intervención estatal no se utilizaron en absoluto como instrumentos para disciplinar las urgencias del corto plazo bajo los requerimientos de objetivos estratégicos a largo plazo. Por ello, la expansión resultó desordenada, las estructuras ineficaces, los sistemas de

dirección burocráticos o elementales y las variables control de alcance estratégico (política de transferencia tecnológica, investigación, estructuras empresariales y de financiación, *marketing* estratégico, redefinición de la composición interna de la producción sectorial, nivel de inversiones, creación de los activos complementarios, coordinación con otras políticas sectoriales para conseguir economías de es-

cala y de alcance, etc.) brillaron por su ausencia.

Así, centrada la atención de los grandes astilleros en el monopolio de grandes barcos escasamente sofisticados, fue muy fácil aprovechar el enorme impulso experimentado por la demanda de estos buques al comienzo de los setenta, pero también fue origen de dos de sus más importantes debilidades. En primer lugar,

aquel segmento del mercado era el más amenazado por la entrada de los nuevos y extremadamente agresivos competidores, países casi todos ellos de nueva industrialización. En segundo término, la débil base tecnológica de nuestro sector hacía mucho más difícil la diversificación o reorientación de la producción hacia líneas de futuro menos incierto.

Con ello, el posterior deterioro de los mercados, la agresividad de los competidores, los efectos del fuerte proceso inflacionario español, la desfalleciente productividad de nuestros astilleros y la obsolescencia tecnológica situaron en tal desventaja competitiva a nuestros grandes astilleros y a su industria auxiliar que resultaron vanos los intentos de compensarla mediante el mantenimiento de un fuerte proteccionismo. Aunque menos afectados por los cambios citados en primer lugar, los pequeños y medianos astilleros compartían con los grandes una buena parte de su problemática.

Esta incapacidad de los organismos públicos para reaccionar creativamente frente al problema llevó al sector a una situación desesperada, a la que el gobierno responde con una decidida política de desmantelamiento, aunque oficialmente se la denomine de reconversión. Al fin y al cabo, casi todo se ha reducido a vaciar las gradas y eliminar plantilla (con triste sobrecumplimiento de metas en el caso de los astilleros públicos gallegos), sin que quepa apreciar ningún intento serio —similar al que otros países han realizado con éxito— en orden al eficaz aprovechamiento futuro, en plenas condiciones de competitividad, de los importantes recursos acumulados en su día en torno de la construcción y reparación naval. Tampoco han te-

nido el menor éxito en Galicia los planes de reindustrialización con los que se prometía compensar el negativo impacto del desplome de la construcción naval sobre su entorno espacial, realmente temido por el elevadísimo coeficiente de concentración exhibido por aquella actividad. En cierto modo, hay una lamentable simetría en las dos grandes fases de la construcción naval española: expansión y contracción son dos procesos casi meramente cuantitativos («hincha y deshinchas»), sin que los elementos que normalmente acompañan la reflexión estratégica, vitales en ambos casos, hayan estado presentes a niveles mínimamente aceptables. Por ello, bien pudiera suceder que los elevados costes de todo tipo asociados al llamado proceso de reconversión, tras una caída total de empleo en el sector de casi 30.000 puestos (alrededor del 50 por 100 sobre el existente al final de los años setenta), hubieran sido lamentablemente desperdiciados.

Un indicio claro de que aquel desperdicio puede haberse dado es el resultado del balance actual de nuestro «reconvertido» sector naval: ¿estamos hoy ante un conjunto de unidades productivas capaces de enfrentarse, con relativa seguridad, a las nuevas expectativas del fin de siglo o, por el contrario, tan sólo tenemos los inquietantes despojos del antiguo coloso?

Los análisis y negociaciones que actualmente se están produciendo —con motivo de cumplirse el plazo de vigencia de la VI Directiva comunitaria, reguladora de los subsidios a la construcción naval, dentro de la cual España y Portugal disfrutaban de un régimen más favorable (que pretenden mantener en el marco

de la VII Directiva)— parecen demostrar que se está más cerca del segundo caso que del primero.

Si esto es así, parece poco dudoso el desgraciado carácter profético, para Galicia en general y para su industria naval en particular, de la cita con la que di fin al artículo que dediqué hace seis años (Quintás, 1984) a la entonces naciente reconversión naval: *facilis descensus averni*.

IV. LAS ACTITUDES COMO COMPONENTES DE UNA ESTRATEGIA PARA GALICIA

Sería escasamente provechoso pretender ofrecer, en el somero marco de este artículo, una solución a los complejos problemas que enturbian el futuro de Galicia. En efecto, ni se dispone aquí del espacio necesario para la más elemental justificación de las posibles propuestas, ni el autor se reconoce la adecuada competencia para revisar rigurosamente muchas de las cuestiones que sería obligado plantear.

Por otra parte, renunciar a la discusión del *qué* hacer en Galicia nos permitirá dedicar al menos algunas consideraciones a la cuestión, altamente relacionada y no menos importante, del *cómo* hacerlo. Esto es, sobrevivir a las serias dificultades del presente, al tiempo que se aprovechan las oportunidades abiertas al futuro, no es resultado que se alcance por la mera identificación tecnocrática de las posibles soluciones, sino que, con certeza, exige además un cambio de *actitudes*. Dedicaremos el resto del artículo al comentario de dos de estos nuevos modos de enfrentarse a los problemas, cuya adopción parece vital en cualquier es-

trategia de éxito para Galicia (y quizá no solamente para ella).

1. La unión hace la fuerza

El primero surge al considerar la relevancia que las más elementales conclusiones de la teoría de la cooperación tienen para la resolución de multitud de problemas vinculados al desarrollo de la Comunidad gallega.

Incluso al nivel de los intereses y objetivos concretos de las unidades sociales más simples, se puede decir que las actitudes asociativas, más o menos formales, son, en muchas ocasiones, la plataforma más segura para el análisis o la acción: antes que perseguir el acierto individualmente, será frecuentemente mucho más eficaz compartir esfuerzos, intercambiar experiencias, sumar información, energía y recursos con quienes persiguen idénticos fines, tienen ante sí problemas análogos o disponen de bienes parecidos. En la misma medida en que estas conductas no fuesen manifestación de un insolidario particularismo, en el sentido orteguiano, su significado último sería el de eficaz instrumento para el necesario desarrollo de la vertebración y articulación de la sociedad gallega.

A un nivel más agregado, el de los problemas generales y grandes intereses de la comunidad gallega, parece aún más evidente la conveniencia de actitudes cooperativas, por las ventajas que se asociarían a una estrecha colaboración en la defensa conjunta de aquellos intereses gallegos. Por desgracia, los gallegos se han movilizado colectivamente más en contextos de rivalidad intrarregional que en los de planteamiento global de sus problemas y defensa colectiva de sus mejores soluciones frente a inte-

reses opuestos del poder central o de otras regiones. Esta es una de las razones (en el siguiente apartado recordaremos otras) que explican su tradicional papel de «perdedores» en el reparto interregional de servicios públicos, infraestructuras, fuentes de renta y riqueza, etc. Las importantes cuestiones a resolver en el próximo futuro hacen casi suicida el adentrarse en la última década de este siglo sin un amplio reconocimiento de la existencia de una tarea gallega común, marco y condicionante de los intereses particulares de partidos, sectores o localidades. Como veremos en el siguiente apartado, tal reconocimiento, aunque condición necesaria, no lo es suficiente (el coraje de llevarla a buen término es el elemento que puede dotarla de eficacia).

Finalmente, también cabe hablar de la necesidad del reconocimiento de la cooperación (en el más amplio sentido del término) interregional como parte necesaria y significativa de cualquier estrategia razonable para el desarrollo de Galicia.

En su día, la constitución de los órganos de autogobierno regionales dio lugar a los primeros soportes institucionales que hicieron posible pensar en mecanismos o acciones de verdadera cooperación interregional. Por otra parte, el desigual impacto espacial de la recesión en los años setenta y la también dispar evolución económica regional tras la crisis favorecieron el reconocimiento en la cornisa cantábrica de la existencia de algunos problemas comunes, asociados al progresivo deterioro relativo de sus expectativas económicas en el contexto estatal. La escasa sensibilidad del gobierno central ante los crecientes desequilibrios interregionales no hizo sino subra-

yar la conveniencia de alianzas interregionales que permitan alcanzar el peso político suficiente para, al menos, moderar el discriminatorio curso de las decisiones del gobierno central. La similar marginalidad de algunas regiones francesas respecto del eje básico de crecimiento europeo ha extendido el concepto de área cantábrica más allá de nuestras fronteras estatales.

Por otra parte, la simultánea adhesión a la CEE de España y Portugal infundió un nuevo impulso a la ya incipiente interrelación económica espontánea de Galicia con el norte de Portugal. Desde entonces, el progresivo avance hacia el mercado único europeo ha multiplicado ininterrumpidamente las relaciones y acciones económicas privadas por encima de una frontera cada vez más débil. Paralelamente, se descubre la existencia de múltiples oportunidades de colaboración a nivel institucional, especialmente al ser evidente que la orientación atlántica de Portugal identifica importantes intereses económicos de aquel Estado con los de Galicia.

Nuestra comunidad se sitúa así como gozne de dos ejes de intereses contrapuestos a los de la cuenca mediterránea que, aunque en parte coincidentes, también están parcialmente enfrentados entre sí. Galicia comparte bastantes intereses con cada uno de ellos por separado, sin ser idéntica la lista en ambos casos. Simultáneamente, cada uno de los ejes también tiene concretos intereses ajenos a los de nuestra región. Por ello, para muchos problemas, las soluciones que son óptimas para Galicia sólo son *second-best* para el posible «aliado», y viceversa.

Lamentablemente, en algunas

ocasiones, la persuasión a favor de la colaboración con uno de los ejes se acompaña con críticas a la atención prestada hacia el otro. En algunos casos, incluso se recurre a razones de identidad, afinidad, armonía o «destino», ignorando que la teoría de la cooperación económica internacional enseña que la coordinación sólo implica un mutuo ajuste de conductas en beneficio de intereses concretos de cada parte.

La mejor compañía, como ya advertía Dante («... *nella chiesa có santi, e in taverna có ghiottoni*», Infierno XXII), depende de lo que queramos hacer en cada caso. Todo ello no impide anticipar, tanto por examen de las iniciativas empresariales ya en curso de realización como por el de las macro tendencias y factores generales (políticos, sociológicos y económicos), que el norte de Portugal se perfila como el «socio» globalmente más importante en el futuro a largo plazo de la comunidad gallega.

2. El coraje es un arma cargada de futuro

La historia de Galicia, incluso la de los años más próximos, está repleta de ejemplos de dos actitudes que mutuamente se complementan y refuerzan: sumisión ante el poder y resignado fatalismo ante la adversidad.

En virtud de la primera, la defensa de los intereses de Galicia a la que se hizo referencia en el apartado anterior puede quedar reducida a simple fachada verbal, que retrocede de inmediato cuando se hace necesario convertir tales declaraciones en hechos concretos que contrariarían la voluntad de órganos gubernamentales, partidarios o sectoriales de ámbito estatal en los que

se hallan instalados intereses opuestos.

La generalización de este tipo de conducta haría de la autonomía una idea e institución ficticias, en lugar de constituir un instrumento efectivo de transformación social (Quintás, 1981).

Evidentemente, la sumisión como actitud vaciaría de contenido a todo un importante conjunto de posibilidades de futuro vinculadas a lo expuesto en el apartado anterior, lo cual constituye una primera justificación de la paráfrasis de Celaya que a éste da título.

Por otra parte, no es malo que los sindicalistas, empresarios, intelectuales o políticos gallegos se alerten ante el rumor de los hechos que se avecinan y se estremezan un poco ante los serios problemas que incomodan el presente y condicionan el futuro. Pero el valor de realizar estos análisis inquietantes debe estar acompañado por el de afrontar resueltamente las dificultades, sin ninguna concesión al fatalismo. Una vez más, el coraje como garantía de futuro.

Es cierto que nada sería peor que ignorar que Galicia tendrá que arrostrar, a corto y medio plazo, extraordinarios cambios para los que quizás esté insuficientemente preparada. De ello, con certeza, se van a derivar grandes incomodidades. Pero también es seguro que el internarse en uno de los núcleos más dinámicos de países, en pleno despliegue de un paradigma tecnológico radicalmente nuevo, y tal como siempre ha ocurrido en situaciones análogas, tendrá unos resultados inambiguamente positivos en el largo plazo, tanto frente a la situación anterior como en relación al destino de

los países que han quedado extramuros del espacio económico en el que aquellos cambios tienen su epicentro. Y el resultado será tanto más favorable y temporalmente próximo cuanto más se adentre Galicia, personas e instituciones, en aquel círculo interior, convirtiéndose en más emprendedoras, innovadoras y cosmopolitas, desarrollando al máximo la capacidad de adaptación al cambio, única estrategia satisfactoria para poder seguir el ritmo del turbulento decenio de los noventa. Sólo a su término se sabrá si los líderes económicos, políticos y sociales gallegos merecieron el honor de los años creadores que les ha correspondido protagonizar.

BIBLIOGRAFIA

ARRUZA BETI, P., y GONZÁLEZ LAXE, F. (1988), «La integración de España en la CEE en el sector pesquero. Un análisis retrospectivo», *Información Comercial Española*, enero-febrero, págs. 121 y siguientes.

ASOCIACIÓN GALLEGA DE ARMADORES DE BUQUES DE PESCA DE BACALAO (AGARBA) (1990), «La situación de los caladeros tradicionales de la flota bacaladera gallega», comunicación presentada al Primer Congreso Gallego de Pesca (La Coruña, 2-3 julio), ejemplar xerografiado.

ASOCIACIÓN NACIONAL DE ARMADORES DE BUQUES CONGELADORES DE PESCA DE MERLUZA (ANAMER) (1990), «La problemática de la flota congeladora de merluza y cefalópodos. Propuestas de viabilidad», comunicación presentada al Primer Congreso Gallego de Pesca (La Coruña, 2-3 julio 1990), ejemplar xerografiado.

ASOCIACIÓN NACIONAL DE ARMADORES DE BUQUES PALANGREROS DE ALTURA (ANAPA) (1990), «Problemática actual de la flota palangrera congeladora. Propuestas de solución», comunicación presentada al Primer Congreso Gallego de Pesca (La Coruña, 2-3 julio 1990), ejemplar xerografiado.

ASOCIACIÓN PROVINCIAL DE ARMADORES DE BUQUES DE PESCA DE GRAN SOL DE PONTEVEDRA (ARPOSOL) (1990), «Las condiciones de pesca de la flota gallega en aguas comunitarias. Revisión y modificación en el horizonte del año 1993», comunicación presentada al Primer Congreso Gallego de Pesca (La Coruña, 2-3 julio), ejemplar xerografiado.

COLINO SUEIRAS, J. (1986), «La integración del sector lácteo gallego en la Europa verde», *Cuadernos Galicia-CEE*, n.º 3, Fundación Pedro Barrié de la Maza, Conde de Fenosa, La Coruña, págs. 9 y siguientes.

DBK (1988), *Industrias lácteas: leche líquida y*

mantequilla. Competitors, DBK, S. A., Madrid.

FREEMAN, Ch. (1988), «Difusión: la propagación de las nuevas tecnologías en las empresas. los sectores y las naciones», en HEERTJE, A. (ed.), *Innovación, tecnología y finanzas*. Banco Europeo de Inversiones, Oxford, Basil Blackwell, 1988.

FUNDACIÓN FIES (1988), «El desarrollo regional en los siglos XIX y XX», Anexo 2 en PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, n.º 34.

— (1990), «Estimación del crecimiento del PIB por Comunidades Autónomas. Año 1989», Anexo 5 en PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, número 42.

FUERTES GAMUNDI, J. R. (1988), «Valoración dos años después de la Adhesión. Las flotas de "altura" y "litoral"», *Información Comercial Española*, enero-febrero, págs. 137 y siguientes.

GÓMEZ GIRÁLDEZ, F. J. (1988), *Estudio del sector pesquero gallego*. Caixa Galicia. La Coruña.

GONZÁLEZ LAXE, F. (1983), *El proceso de crecimiento del sector pesquero español (1961-1978)*. Caja de Ahorros de Galicia. La Coruña.

— (1986), «La pesca gallega ante el Mercado Común», *Cuadernos Galicia-CEE*, n.º 2. Fundación Pedro Barrié de la Maza. Conde de Fenosa, La Coruña.

GUTIÉRREZ DE SOTO, L., y VELA, E. (1983), «Reconversión y futuro de la construcción naval española», *Economía Industrial*, julio-agosto, págs. 107 y siguientes.

LARREA EREÑO, S. (1989), «La producción pesquera española desde la implantación del límite de las 200 millas náuticas», *Situación*, número 3.

MEIXIDE, A., y colaboradores (1990), *A Economía galega. Informe 1988*. Fundación Caixa Galicia. La Coruña.

OLIVER, P. (1988), «La situación de los recursos

en los que faena la flota española y sus perspectivas», *Información Comercial Española*, enero-febrero, págs. 21 y siguientes.

OUTES RUSO, J. L. (1990), *La crisis del sector naval y su repercusión en Galicia*. Fundación Caixa Galicia, La Coruña.

PEÑA, M. S. (1990), *La flota gallega y la colaboración con los países ACP*, ponencia presentada al Primer Congreso Gallego de Pesca (La Coruña, 2-3 julio), ejemplar xerografiado.

PORTILLO, L. (1981), «La construcción naval española en el contexto de la crisis mundial del sector», *Información Comercial Española*, septiembre, págs. 111 y siguientes.

QUINTÁS, J. R. (1981), «El hecho autonómico y el desarrollo regional», en *La España de las Autonomías (pasado, presente y futuro)*. Tomo II, España-Calpe, S. A., Madrid, páginas 119 y siguientes.

— (1984), «La crisis naval, un problema para todos», *Anuario «La Voz de Galicia» 1985*, páginas 301 y siguientes.

— (1986), *Multiplificadores de producción y empleo en la economía gallega*. Ponencia presentada al I Congreso de Economía y Economistas de Galicia, La Coruña, 6-8 marzo, ejemplar xerografiado.

— y colaboradores (1985), *Tabla input-output y contabilidad regional de Galicia*. Dirección Regional de Galicia del Banco de Bilbao y Federación Gallega de Cajas de Ahorros, La Coruña.

SEQUEIROS TIZÓN, J. G. (1990), *La inserción de Galicia en su contexto externo y la adhesión de España a la Comunidad*, Universidad de La Coruña, ejemplar xerografiado.

VARELA LAFUENTE, M. M.; SURIS REGUEIRO, J., y DA ROCHA ALVAREZ, J. M.º (1988), «Análisis estructural de la flota», *Información Comercial Española*, enero-febrero, págs. 36 y siguientes.