

EL RETO DE LA RECONVERSION DE LA ECONOMIA RIOJANA

Luis A. LERENA

INTRODUCCION

EL ejercicio de 1991 marca un punto de inflexión preocupante en la evolución económica de la Comunidad Autónoma de La Rioja. En ese ejercicio, efectivamente, se rompen con claridad algunas de las tendencias que venían marcando favorablemente la evolución de la economía riojana, y aparecen síntomas que pueden hacer urgente una política de reestructuración y asentamiento de algunas actividades económicas.

Sin duda, el deterioro general de la situación económica española es el primer factor determinante de este cambio en la situación, sobre todo porque ha acelerado la crisis larvada existente en algunos de los sectores productivos tradicionales, precisamente los que más contribuyeron a dotar de estabilidad a la evolución económica de la región. Se trata de actividades de difícil mantenimiento en áreas industriales, en las que se registra un encarecimiento progresivo de la mano de obra. Pero la crisis también ha afectado al sector agrícola más representativo de La Rioja: al vitivinícola. Un segundo factor que está condicionando esta evolución regional desfavorable viene dado por las dificultades generales de adaptación de los sectores productivos riojanos a la competencia del mercado europeo. El sector exterior de la economía riojana está, en estos momentos, configurándose, y tal proceso no está exento de dificultades, dada la orientación ha-

cia el mercado interior protegido que caracterizaba a la industria riojana con más arraigo. Finalmente, el sector público de la Comunidad Autónoma está también en un proceso de formación y desarrollo que requiere una especial atención.

I. LA ECONOMIA RIOJANA EN 1991. VISION GENERAL

El proceso de recuperación económica de La Rioja tras la primera crisis energética había sido más lento que el del resto de España, si bien es cierto que la crisis también afectó con menor intensidad a la economía riojana. Así, en el período 1983-87, el PIB riojano creció un 1,4 por 100 en términos reales, mientras que el del conjunto de España lo hacía a una tasa del 3,3 por 100. En cambio, en el período 1985-89 esta diferencia se redujo hasta un 0,3 por 100, para llegar, en el período 1988-89, a una situación en la que el crecimiento riojano superó al nacional, al crecer La Rioja un 6 por 100, frente al 5,3 por 100 del total de la economía española. De esta forma, La Rioja ha superado en los años de crecimiento económico generalizado la media española en más de un punto. La evolución registrada en el año 1991 parece mostrar una caída del crecimiento riojano más rápida que la del total de la economía española, así como los signos de una preocupante crisis en algunos sectores industriales y agrícolas.

La evolución desfavorable de

1991 no altera, en líneas generales, las tendencias de especialización productiva que venía mostrando la economía riojana (cuadro n.º 1). En síntesis, el sector agrario conserva un elevado peso, que además se reduce muy lentamente en favor de la industria y la construcción y, sobre todo, de los servicios. El peso del sector industrial es también más alto que la media española. La lentitud en la reducción del peso del sector primario es explicable, dadas las características de la agricultura riojana, altamente tecnificada y susceptible de adaptación a los cambios tecnológicos del sector y a la variación en las demandas de los consumidores.

Los datos relativos a la actividad productiva (cuadro n.º 2) son expresivos del deterioro de la situación que han experimentado algunos sectores. Es espectacular, en ese sentido, el mal comportamiento que ha registrado el sector constructor. El número de viviendas iniciadas y el número de proyectos visados han tenido una disminución media en el año 1991 del 2,31 y del 26,05 por 100, respectivamente. Los indicadores del consumo del cemento acusan también un señalado descenso para el mismo período, y el aumento del paro en este sector, en concreto, supera el 19 por 100 en relación al mes de diciembre de 1990. El auge de la actividad constructora, que había llevado a un crecimiento sensible de la población ocupada en este sector en años anteriores, parece haberse detenido. El problema afecta, principalmente, a la construcción de viviendas, pero se ha dejado sentir también en la construcción industrial y, sin duda, se ha visto agravado por la reducción de la obra pública en el ejercicio de

CUADRO N.º 1

VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES POR GRANDES SECTORES DE ACTIVIDAD EN LA RIOJA

	1985	1986	1987	1988 (P)	España 1989 (P)
Agricultura, silvicultura y pesca	11	13	11,0	11,0	6
Industria	38	37	36,5	35,0	29
Construcción	6	6	5,5	5,6	8
Servicios	45	44	47,0	48,0	61
TOTAL	100	100	100	100	100

1991. Como se puede apreciar en las comparaciones con el total nacional, la caída en casi todos los indicadores es sensiblemente superior en La Rioja que en el total del Estado. Es más, mientras que el consumo de cemento, y las viviendas iniciadas y visadas, alcanzan todavía valores positivos y crecientes en el total nacional, los indicadores relativos a La Rioja muestran valores negativos importantes. Las estimaciones de la Fundación FIES, de las Cajas de Ahorros Confederadas, arrojan un incremento del PIB riojano en 1991 (2,7 por 100) levemente superior a la media nacional (2,5 por 100).

Los datos disponibles de empleo y paro correspondientes al año 1991 reflejan esa evolución desfavorable de la construcción, pero además señalan que la marcha de otros sectores productivos es también poco prometedora. Es cierto que la tasa de paro se ha situado en el 11,35 por 100 en el cuarto trimestre de 1991, con lo que se mantiene todavía en un nivel sensiblemente inferior a la media nacional, que se sitúa en el 16,96 por 100. Sin embargo, la evolución que está registrando el paro en La Rioja es desfavorable tanto por la evolución de la población activa como por la escasa creación de empleo que se está produciendo.

Por sectores, sólo la actividad agrícola registra descenso del paro, también inferior al experimentado en el ámbito nacional. En la industria y en la construcción, el paro crece sensiblemente por encima de la media nacional, pero todavía resulta más llamativa su evolución en el sector servicios, donde el 11,52 por 100 de crecimiento contrasta con el 2,88 por 100 de crecimiento en el total nacional.

II. EL SECTOR PÚBLICO

El Presupuesto de la Comunidad Autónoma de La Rioja ha venido creciendo permanentemente desde 1986. Los mayores aumentos corresponden, sin embargo, a los años 1989 y, sobre todo, 1990. En el período 1986-1991 (cuadro n.º 3), se ha multiplicado por 2,5, mientras que la media del gasto autonómico nacional lo ha hecho un 2,8. Como se puede apreciar, los patrones del crecimiento del gasto público autonómico están, todavía, por debajo de la media nacional, pero llama la atención el brusco crecimiento de los dos años citados, que no puede explicarse, simplemente, por la existencia de transferencias de competencias. Ciertamente, no es fácil conocer las causas de estos repentinos saltos en el gasto público. Parece producirse una acomodación de

la política del gobierno autónomo a la dinámica de crecimiento del gasto de otras comunidades autónomas, donde se registra una evolución del gasto que, simplemente, se acelera en los años preelectorales y que carece, por tanto, de toda lógica económica.

Lo grave de esta dinámica de crecimiento es que tampoco se acomoda a la disponibilidad de recursos y obliga, en consecuencia, a la utilización del endeudamiento para financiar el gasto que las comunidades se proponen. Los datos facilitados recientemente por el Banco de España muestran una evolución no excesivamente satisfactoria del endeudamiento de la Comunidad Autónoma de La Rioja. En efecto, ésta pasa de un endeudamiento de 1,8 miles de millones en 1988 a 4,6 en 1989 y a 9,4 miles de millones en 1990. En 1991, con datos hasta junio, este endeudamiento supera los 17.000 millones de pesetas. Desde 1986 a 1991, el endeudamiento de la Comunidad Autónoma de La Rioja se ha multiplicado por 10, mientras que, como hemos visto, el gasto sólo lo ha hecho por 2,5. Si se mide en términos de la relación endeudamiento/valor añadido bruto, el valor de 2,3 que alcanza esta *ratio* en La Rioja es sólo superado por Andalucía, Cantabria, Cataluña y Murcia.

Como resultado de todo ello, la carga de intereses y amortizaciones que soporta nuestra comunidad autónoma es considerable, y alcanzará en el futuro un valor mayor si se tiene en cuenta que todavía no ha entrado en juego la carga financiera correspondiente al fuerte incremento de endeudamiento que ha tenido lugar en 1991. Las únicas comunidades autónomas que superan la carga financiera riojana son las de Murcia, Madrid, Cantabria, Asturias y Galicia. La *ratio* de carga

financiera mide el peso que amortizaciones e intereses tienen sobre los ingresos corrientes de la comunidad. El límite máximo que tal carga puede alcanzar es del 25 por 100, valor a partir del cual las comunidades autónomas no pueden seguir endeudándose. En este aspecto, la comunidad riojana puede tener que enfrentarse en el futuro al problema de las desequilibrios externas que le plantea su pequeña dimensión. La prestación de ciertos servicios o la realización de bastantes acti-

vidades a cargo del sector público pueden resultar notablemente encarecidas por las desequilibrios de escala producidas por la carencia de una dimensión mínima para hacerlas rentables. Esa situación favorecerá una permanente escasez de recursos financieros, así como una asignación ineficiente de éstos. Se requiere, por tanto, un análisis cuidadoso de las áreas de expansión del gasto público para evitar ineficacias.

El presupuesto de inversiones

CUADRO N.º 2
INDICADORES DE COYUNTURA ECONOMICA DE LA RIOJA (1991)

	Fecha	Ultimo dato	Mes anterior (% variación)	Mes año anterior (% variación)	MEDIA MOVIL 12 meses (Tendencia)	
					Regional	Total Nacional
1) Actividad:						
Número de viviendas iniciadas	Octubre	109,00	136,96	70,31	- 2,31	- 11,18
Número de viviendas terminadas	Octubre	188,00	- 3,09	- 33,80	3,49	5,94
Número de proyectos visados c. archit.	Octubre	216,00	5,37	- 8,86	- 26,05	- 13,34
Número de viajeros españoles en hotel (miles) ...	Diciembre	13.656,00	- 9,33	13,72	9,71	2,94
Número de viajeros extranjeros en hotel (miles) ...	Diciembre	509,00	- 38,67	- 1,55	0,87	3,49
Pernoctaciones españoles en hotel (miles días) ...	Diciembre	23.812,00	- 8,04	28,56	9,36	7,15
Pernoctaciones extranjeros en hotel (miles días) ..	Diciembre	913,00	- 35,11	- 12,63	1,48	14,07
2) Demanda y consumo:						
Cemento (Tm.)	Diciembre	17.325,00	- 0,41	26,24	- 4,11	5,11
Gasolina (Tm.)	Diciembre	4.733,00	- 10,60	- 3,07	4,32	4,53
Gasóleo (Tm.)	Diciembre	11.784,00	- 17,46	- 29,07	- 3,64	1,09
Fuel-Oil (Tm.)	Diciembre	2.547,00	25,78	- 4,79	- 9,59	- 7,97
3) Empleo:						
Paro registrado total	Diciembre	9.844,00	2,71	11,70	5,14	- 2,55
Paro sectores: Agricultura	Diciembre	116,00	- 24,68	- 20,00	- 2,76	- 8,99
Industria	Diciembre	4.049,00	6,83	18,53	7,23	- 2,53
Construcción	Diciembre	861,00	5,39	19,42	3,02	1,77
Servicios	Diciembre	3.688,00	1,10	19,43	11,52	2,88
Sin empleo anterior	Diciembre	1.130,00	- 3,83	- 21,69	- 11,11	- 16,91
Población económica activa (miles)	4.º trimestre	101,00	1,51	3,27	2,67	0,35
Población ocupada (miles)	4.º trimestre	89,64	- 0,95	1,06	1,33	- 0,12
EPA: Paro encuestado (miles)	4.º trimestre	11,35	27,53	24,73	17,33	0,92
Tasa de paro (%)	4.º trimestre	11,23	25,06	20,75	14,30	0,58
4) Finanzas (miles de millones):						
Depósitos totales servicio privado	3.º trimestre	332,30	0,91	7,68	9,88	12,86
Depósitos banca privada	3.º trimestre	177,60	0,17	5,46	9,24	13,53
Depósitos cajas de ahorro	3.º trimestre	154,70	1,78	10,34	10,64	11,84
Créditos del sistema bancario	3.º trimestre	205,70	2,75	12,96	12,70	15,39
Créditos al servicio público	3.º trimestre	16,80	36,59	130,14	93,93	46,42
Créditos al servicio privado	3.º trimestre	188,90	0,59	8,13	0,80	13,72
5) Precios:						
IPC (1983 = 100)	Diciembre	185,90	- 0,38	5,51	5,45	5,95

CUADRO N.º 3

GASTOS Y ENDEUDAMIENTO DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE LA RIOJA

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Ratio endeudamiento/VAB (%)	0,7	0,6	0,5	0,6	1,3	2,3	—
Endeudamiento total	1,7	1,7	1,6	1,8	4,6	9,4	17 (*)
Presupuesto de la Comunidad Autónoma (m.m. ptas.)	—	10,0	12,0	15,0	18,0	23,0	25,5
Carga financiera (m.m. ptas.)	—	—	—	—	—	—	9,3

(*) Datos de junio de 1991.

Fuente: Banco de España y FEDEA.

del Estado en la Comunidad Autónoma registra la evolución que se refleja en el cuadro n.º 4. En éste se aprecia que la inversión pública estatal en La Rioja ha caído en 1991, y registrará una caída aún mayor en 1992. Ni el incremento del Fondo de Compensación Interterritorial ni la participación de la Comunidad Autónoma en los ingresos del Estado compensan suficientemente esa caída de las inversiones estatales del 13,60 por 100 en 1991 y la prevista del 32 por 100 en 1992. La caída más importante se produce, precisamente, en el presupuesto de obras públicas; es decir, en la inversión en infraestructuras. Tal evolución se justifica materialmente por la conclusión en 1991 de ciertas obras, especialmente obras hidráulicas. Sin embargo, la caída más espectacular se produce en la inversión en carreteras, que se reduce en más de 900 millones en 1991. Aunque la red autonómica de carreteras haya experimentado una mejora sensible en los últimos años, faltan por terminar tramos importantes de la red interior y, desde luego, se está lejos de haber superado el problema de las comunicaciones de la Comunidad con la Meseta, el Sur y el Oeste de España. Los incrementos del presupuesto de inversión del Estado en La Rioja

se refieren a la realización de instalaciones militares en la base de Agoncillo y a la conclusión de las obras del Parador Nacional de Santo Domingo de la Calzada. En conclusión, la reducción de la inversión en infraestructuras en el Presupuesto de 1992 afecta seriamente a La Rioja y sigue a una fuerte caída de la acción inversora estatal en 1991. Tal situación afecta negativamente a la capacidad de recuperación de esta economía, en un momento en el que se está registrando también una caída en el ritmo de actividad económica.

III. LA APERTURA DE LOS MERCADOS. EL SECTOR EXTERIOR

Los datos relativos al sector exterior de una región son, en general, poco representativos de los verdaderos volúmenes de exportación e importación que esa región realiza. En efecto, muchas de las compras de productos fabricados en el exterior del país se realizan a través del comercio con otras regiones del mismo país, con lo cual no se contabilizan como importaciones de la región destinataria final de las mismas. En las exportaciones, el problema de la falta de representatividad estadística es todavía

más grave. En efecto, la existencia de una importante industria regional productiva de bienes o *inputs* intermedios hace que las producciones de esa región vayan a otras industrias situadas en otro territorio nacional, que utilizan tales *inputs* para incorporarlos en la producción final de esas regiones que puede exportarse al extranjero. Por ello, no se contabilizan como productos exportados por la región que les dio origen, aunque su destino final haya sido el mercado exterior. La existencia, por ejemplo, de una importante industria de componentes de automóviles significa que la exportación de los componentes producidos en La Rioja se realizará a través de la exportación de los automóviles a los que se incorporan, y se contabilizará como exportación de otra región española. Por eso, la mayor significación de los datos de comercio exterior se encuentra, sobre todo, en los productos finales. Con todas esas limitaciones, el análisis de los datos de exportación regionales puede ilustrar la marcha de la capacidad competitiva del área afectada en el mercado europeo y sus posibilidades de supervivencia en él.

No se dispone todavía de los datos completos de comercio exterior relativos a 1991. La infor-

CUADRO N.º 4
INVERSIONES DEL ESTADO EN LA COMUNIDAD AUTONOMA DE LA RIOJA
 Años 1990, 1991 y 1992 (Cifras en millones de pesetas)

<i>Secciones o departamentos</i>	<i>Presupuesto 1990</i>	<i>Presupuesto 1991</i>	<i>Presupuesto 1992</i>
Ministerio de Justicia	56	14	40
Ministerio de Defensa	600	1.000	300
Ministerio de Interior	170	112	112
Ministerio de Obras Públicas y Transportes	2.603	1.612	847
Ministerio de Educación	940	587	471
Ministerio de Trabajo y Seguridad Social	55	—	64
Ministerio de Industria y Turismo	182	325	350
Ministerio de Agricultura	—	—	17
Ministerio de Cultura	—	—	20
Ministerio de Sanidad	119	199	10
Ministerio de Asuntos Sociales	20	125	441
Gastos diversos ministerios	—	126	116
TOTAL INVERSIONES REALES	4.745	4.100	2.788
VARIACIONES PORCENTUALES	+ 33,85	- 13,60	- 32
FONDO DE COMPENSACION INTERTERRITORIAL	474	724	604
PARTICIPACION DE LA COMUNIDAD AUTONOMA EN LOS INGRESOS DEL ESTADO	3.560	3.953	4.030
RECAUDACION DEL ESTADO EN LA RIOJA	45.972	50.569	
PORCENTAJE INVERSIONES PRES. SOBRE RECAUDACION ..	10,32	7,91	

mación fragmentaria de que se dispone (cuadro n.º 5) confirma el leve crecimiento de la exportación riojana en ese año. Se mantiene el índice de cobertura de importaciones por la exportación, continuando la tendencia iniciada en 1990, año en el que la situación tradicional de deterioro de tal indicador se invirtió como resultado del crecimiento de la exportación, que produjo la mejora del índice de cobertura. Hay que reiterar la relatividad del valor de este índice, dada la importancia que pueden alcanzar las exportaciones e importaciones a través, o por medio, de otras regiones españolas.

En lo relativo a la posición por productos, la exportación riojana se caracteriza por la ganancia que viene registrando la participación de las exportaciones industriales. Las exportaciones agrarias pre-

sentan, en primer lugar, fuertes oscilaciones derivadas de las variaciones en la producción originadas por la fluctuación de las cosechas. Pero, por encima de esas variaciones, reflejan una tendencia a la pérdida de importancia relativa frente a la exportación industrial. El incremento de esta última, aunque no espectacular, se mantiene de forma constante. En 1990, las exportaciones de productos industriales fueron un 12 por 100 superiores a las exportaciones de productos agrarios, que, a su vez, disminuyeron un 3 por 100 en relación con las del año anterior. La superioridad del valor de las producciones industriales parece haberse mantenido en 1991, aunque las producciones agrarias han recuperado parte del terreno perdido como consecuencia de la mejora de la exportación de algunos productos agrícolas y, en especial, de la exportación

de vino. La exportación agraria que va tomando mayor peso es la de productos agrarios transformados, que son ya relativamente independientes de las condiciones climatológicas y de la evolución de las cosechas.

Las exportaciones agrarias principales y tradicionales son las de los preparados de legumbres, hortalizas, vinagre, champiñón y frutas preparadas. El principal mercado europeo de exportación de estas producciones se encuentra en Francia y, fuera de Europa, en Estados Unidos.

La exportación de vinos y bebidas, que venía registrando una tendencia descendente, ha recuperado en 1991 su dinamismo, y supone casi el 30 por 100 de la total exportación de la Región. Las exportaciones se concentran en unos pocos mercados. Seis países europeos concentran el 69

CUADRO N.º 5

COMERCIO EXTERIOR DE LA RIOJA (1991)
(Millones de pesetas)

	1991	1992	Crecimiento 1991/1990
Exportaciones	27.615	26.429	2,5
Importaciones	32.583	31.625	3,0
Coefficiente de cobertura	85	85	

por 100 de la exportación, y si se añaden los Estados Unidos, se completa el destino del 75 por 100 de las ventas al exterior. La caída en la exportación de granel no ha logrado ser compensada con exportaciones de vino embotellado. En 1991, la venta de los vinos amparados en la denominación de origen Rioja experimentó un crecimiento del 24 por 100, lo que parece cerrar, al menos por este año, la aparente crisis comercial sufrida por el sector en los últimos años. El debilitamiento de la demanda interna y de los precios ha debido jugar un papel importante. La recuperación afecta también a los mercados exteriores. Las ventas a países de la CE representan más del 60 por 100 de las exportaciones de vino, y los mayores mercados se encuentran en Alemania y Reino Unido. La exportación a Alemania es de menor calidad y precio que la que se efectúa al Reino Unido. El mayor mercado de exportación europeo lo constituye, sin embargo, Suiza.

En productos industrializados, es de destacar el incremento que vienen experimentando las exportaciones de manufacturas de madera, papel y cartón. Las exportaciones del sector madera están constituidas, principalmente, por envases. Se trata, por tanto, de un producto de fácil fabricación, en la cual se trabaja con materia

prima importada que, en un proceso muy sencillo, se reelabora y se convierte en producto exportable con algún valor añadido. Las exportaciones se concentran en unas pocas empresas, con procesos muy mecanizados y simples. La actividad exportadora de la industria del mueble es, todavía, muy limitada y no se corresponde con la importancia que el sector conserva aún en la economía regional. Otra exportación que aparece con inusitado vigor en los últimos años es la relativa a las manufacturas de papel y cartón. Este sector productivo tiene una gran tradición en La Rioja, aunque su producción se ha venido dirigiendo fundamentalmente al mercado nacional. El incremento espectacular de las exportaciones de este sector registrado en 1990 no puede calificarse todavía de definitivo. Es importante conocer en qué medida viene originado por la crisis de la demanda interna, que ha volcado la actividad de ventas de las empresas del sector hacia la exportación.

Entre las exportaciones tradicionales, las de calzado están sometidas a una fuerte competencia, y en 1991 se han visto afectadas por la crisis del sector en la Región. Los datos por países de que se dispone parecen acusar una falta de penetración en bastantes mercados europeos,

como consecuencia de las limitaciones que la dimensión y las características de las empresas riojanas del calzado presentan. Dentro también de las exportaciones tradicionales, presentan un perfil negativo en los últimos años las exportaciones de pieles y cueros, textiles sintéticos, lana, algodón y géneros de punto, reflejando la crisis de esa actividad en La Rioja. Las confecciones y prendas y accesorios de vestir ofrecen, en cambio, un panorama de confortable crecimiento de su exportación.

Las exportaciones de maquinaria muestran un crecimiento sostenido en los últimos años que se ha mantenido en 1991. Más del 60 por 100 de las ventas del capítulo 84, que recoge estas exportaciones, está constituido por aparatos de uso doméstico, tales como refrigeradores y congeladores, y las exportaciones se dirigen fundamentalmente a Alemania, Francia y Reino Unido. Estas exportaciones responden a la existencia de empresas multinacionales que, en su día, se acogieron a los beneficios de la política de desarrollo regional. Son el ejemplo más destacado de esa integración de la actividad económica con empresas europeas, fuera de las empresas integradas en las multinacionales del automóvil que trabajan en La Rioja.

Este sumario análisis del comportamiento del sector exterior de la economía riojana pone de relieve la existencia de un sector exportador que no tiene, todavía, una configuración definitiva, con claras debilidades, y que está sometido a profundas transformaciones y cambios en estos momentos. La actividad exportadora no está consolidada y, en consecuencia, no es fácil adivinar cuál será su estructura final. El deterioro de la actividad exporta-

dora en los años de gran crecimiento de la demanda interna española (1988-89), y la consiguiente recuperación en los años de debilidad del crecimiento interno (1990-91), parecen mostrar que la exportación riojana sigue siendo una válvula de escape que permite dar salida a *stocks* o producciones redundantes ante la debilidad de la demanda nacional. Desde luego, cabe la posibilidad de que estas salidas esporádicas den lugar a una actividad exportadora consolidada con ganancia permanente de mercados. No hay que ocultar que esa consolidación no es fácil por las debilidades que presenta la actividad industrial riojana, sobre todo por la escasa capacidad de sus estructuras comerciales para hacer frente a las dificultades de los mercados exteriores. Pesan fuertemente sobre algunos sectores industriales de la región las características estructurales derivadas de su dependencia casi exclusiva del mercado español. En consecuencia, los espectaculares crecimientos de las exportaciones de algunos productos en momentos puntuales pueden venirse abajo en los próximos años. Sin duda, el proceso de adaptación al funcionamiento en el mercado europeo es, en el caso riojano, más difícil que en otras regiones españolas.

IV. LA CRISIS DE LOS SECTORES INDUSTRIALES TRADICIONALES

En 1991, se ha manifestado con toda su crudeza la crisis de algunos de los sectores productivos riojanos más característicos. El cierre de instalaciones, o el inicio de los expedientes de crisis en empresas que ocupan posiciones de liderazgo en los secto-

CUADRO N.º 6

PESO DEL VAB Y EL EMPLEO DEL SECTOR TEXTIL, CUERO Y CALZADO SOBRE EL VAB INDUSTRIAL DE LA RIOJA
(En porcentaje)

	1985	1986	1987
VAB	23	25	22
Empleo	—	—	23

res textil y del calzado, han marcado el renacimiento de una crisis que, en forma larvada, pero con reparaciones puntuales, ha venido afectando a los dos sectores desde la década de los setenta, y frente a la cual se han llevado a cabo acciones aisladas que afectaban a determinadas empresas, pero que, como puede apreciarse hoy, no han sido más que soluciones parciales e ineficaces.

La importancia de la crisis de los sectores citados para la economía riojana es decisiva. En el cuadro n.º 6 puede apreciarse el peso que los sectores de textil y calzado tienen sobre la producción industrial y el empleo de La Rioja. La continuidad de las crisis sectoriales, o su aceleración, pondría en difícil situación la evolución de la economía industrial riojana. Los dos sectores, textil y calzado, por el mayor número de empleos y el valor de producción de ambos, constituyen el segundo sector industrial de la región.

La crisis de los dos sectores no afecta exclusivamente a las empresas riojanas, sino que es general en toda la economía española. El fracaso de los sucesivos proyectos de reestructuración que se han ido acometiendo en las distintas regiones afectadas es una prueba de la incapacidad de este sector industrial para adaptarse a la competen-

cia exterior, procedente, especialmente, de países con mano de obra barata. Hay que recordar que, inicialmente, la implantación del sector textil moderno en La Rioja se hizo con inversiones nacionales o extranjeras que buscaban mano de obra barata. La industria textil riojana ha basado, en efecto, su ventaja comparativa en esa baratura de la mano de obra. El incremento de los costes laborales, que ha sido especialmente fuerte en La Rioja, ha impedido que las industrias instaladas mantengan su competitividad. Se ha producido así una pérdida de posiciones en los mercados que ha hecho insostenible la situación de muchas empresas, y que arroja incertidumbres sobre el porvenir de las que todavía subsisten. Este proceso, con las mismas características, se repite en la industria del calzado.

Sin embargo, en la industria riojana han jugado dos factores específicos. En primer lugar, el carácter familiar de las empresas, y en segundo lugar, y en parte derivado de lo anterior, la reducida dimensión de aquéllas.

El carácter familiar de las empresas afecta plenamente a la industria del calzado y, en menor medida, a la textil. Aunque en sus orígenes hayan sido también empresas familiares las textiles, es cierto que en las más significativas se había producido una pe-

netración de capital extranjero, precisamente para superar los primeros síntomas de la crisis, que había borrado el carácter familiar de las principales firmas textiles de la región. Son precisamente éstas las que han entrado en crisis en 1991.

El carácter familiar de las pequeñas empresas provoca en la gestión empresarial problemas difícilmente salvables. Las empresas que hoy funcionan se crearon por pequeños empresarios individuales que, a través de sucesivas expansiones, han ido logrando unidades productivas de mayor dimensión que constituyen plantas industriales complejas tecnológica y organizativamente. Sin embargo, su gestión se ha venido realizando bajo la forma de empresa familiar. Tal forma de gestión no ha sido obstáculo para que, durante largo tiempo, y al amparo de un mercado protegido y poco competitivo, hayan obtenido beneficios considerables, con una expansión importante en su capacidad de producción y en su cuota de mercado. Sin embargo, el modelo de gestión ha ido acumulando graves deficiencias, sobre todo por la ausencia de gestores con la suficiente preparación técnica. El problema ha afectado especialmente a áreas vitales como la comercial y la financiera. Bastantes empresas con ese problema ya desaparecieron en los períodos críticos de los años anteriores. Otras han evolucionado en los últimos años hacia una dirección más tecnificada, con presencia eficaz y efectiva de gestores externos a los grupos familiares, que han introducido sistemas de gestión más modernos. En muchos casos, sin embargo, este cambio ha llegado demasiado tarde, al producirse obligado por las circunstancias de un mercado

adverso que habían afectado ya a las posibilidades de supervivencia de la empresa.

De las características empresariales citadas derivan otros problemas adicionales, como la escasa capitalización de muchas empresas. La confusión de los patrimonios individual y empresarial ha llevado, en muchos casos, a que fondos que, en otra forma de propiedad y gestión empresarial, hubieran correspondido a la unidad productiva hayan sido utilizados por las unidades familiares en su consumo o en inversiones financieras o reales a título personal, y ajenas, por ello, a las empresas. Se ha producido, así, una descapitalización en muchas unidades empresariales. Cuando la situación de las empresas ha empeorado, la unidad productiva se ha encontrado sin recursos propios suficientes para enfrentarse a la situación, y ha tenido que acudir al endeudamiento externo, con la carga de intereses y costes financieros que ello entraña. La persistencia de difíciles condiciones de mercado y la mayor competencia han hecho imposible que estas empresas hicieran frente a tales cargas y, desde luego, al coste de los procesos de inversión necesarios para competir en las nuevas condiciones del mercado.

La reducida dimensión empresarial es, como se ha dicho, el otro factor específico de la crisis en la economía riojana. Aun con equipos modernos, las empresas riojanas de los dos sectores, textil y calzado, no alcanzan muchas veces la dimensión mínima de planta que la evolución tecnológica exige hoy en este sector. Además, tampoco son capaces de soportar ni gestionar la organización, y los equipos técnicos y humanos, que un mercado abierto y competitivo exige. La

competitividad en estos dos sectores sólo puede mantenerse mediante un proceso constante de innovación y diseño de nuevos productos, sobre una base de nuevas técnicas y en una constante apertura de mercados. Las empresas de pequeña dimensión no son capaces de mantener los adecuados departamentos de investigación tecnológica, diseño e innovación o análisis y gestión de mercados en un entorno global. Hay que pensar, además, que la dirección hacia el mercado interno y la pobreza de medios han hecho que, en el pasado, haya existido una tendencia a buscar «nichos» de mercado en los segmentos de producción de menor calidad, segmentos que desaparecen con el crecimiento de las rentas personales y la aparición de procesos de reducción de precios en un mercado abierto que permiten el acceso a calidades superiores.

El carácter individual y/o familiar de estas empresas ha producido también la ausencia casi total de esfuerzos de cooperación entre ellas. Falta una estructura asociativa sectorial que facilite el hacer frente a los costosos requerimientos que exigen las nuevas condiciones del mercado. En el caso de la industria textil, la asociación con las multinacionales ha hecho innecesario el esfuerzo y el equipo para introducirse en los mercados exteriores, así como la innovación o la investigación tecnológica, actividades que corrían a cargo de la empresa matriz. De esta forma, la debilidad de la estructura empresarial que las multinacionales mantienen en territorio español es manifiesta. La misma dependencia lleva al rechazo de cualquier esfuerzo cooperativo con los competidores nacionales.

Así, en los análisis de las em-

presas en crisis que se efectúa en estos momentos en los dos sectores, destaca como característica general la existencia de una buena producción realizada con la tecnología adecuada, pero a costes elevados y con una insuficiente capacidad de innovación para adaptarse al mercado y lograr una presencia comercial estable frente a la competencia nacional y exterior. Por el contrario, los equipos comerciales disponibles para enfrentarse al mercado español son adecuados, como lo prueba el hecho de que algunas de las industrias, especialmente textiles, que han entrado en crisis se ha reconvertido manteniendo toda la organización comercial y renunciando, sin embargo, totalmente, a la producción. Las principales industrias textiles que han entrado en crisis en 1991 pertenecen, como se ha dicho, a los grupos de industrias (La Estambrera Riojana y Euro-punto) en cuyo origen se encuentran empresas familiares de centenaria implantación en la economía del sector, y que pasaron en su día a integrarse en compañías francesas multinacionales. La estrategia frente a la crisis confirma, pues, las consideraciones que se han hecho antes sobre el comportamiento del capital extranjero en el sector.

La crisis ha afectado a las principales industrias de los dos sectores, con lo que la supervivencia de las pequeñas aparece todavía más problemática. La crisis, en el caso del calzado, tiene una proyección local importante, ya que afecta de modo especial a la economía de centros de producción muy localizados, especialmente a la economía de Arnedo. La evolución registrada en situaciones anteriores de crisis muestra que este tipo de situaciones pueden reforzar el papel centrípeta de la

ciudad de Logroño, lo que va claramente en contra de la deseable desconcentración económica y poblacional.

La reestructuración de ambos sectores aparece como muy costosa. La capacidad de estas industrias para sobrevivir descansa, para algunas empresas, en la posibilidad de seguir manteniendo nichos de mercado. Y no faltan las que, en efecto, están sobreviviendo con éxito con esa estrategia. La otra posibilidad que se adivina en un mercado abierto es la multinacionalización, de forma que las plantas productivas se instalen en países donde se mantienen salarios bajos, mientras las actividades de investigación, diseño, *marketing*, gestión y planificación, etc. (es decir, las que exigen personal con mayor cualificación profesional), queden en la Región. Se trata de aplicar la estrategia que, para penetrar en el sector textil riojano, aplicó en su día el capital extranjero. Es obvio que esta solución tropieza plenamente con todas las limitaciones que la dimensión y el carácter familiar imponen a las empresas riojanas en los dos sectores. Es cierto que la reestructuración sectorial ha de descansar, prioritariamente, en el propio esfuerzo de las empresas afectadas, pero ello no excluye la posibilidad de una política industrial para salvar y reestructurar aquellas empresas o actividades que, con criterios económicos, pueden sobrevivir definitivamente. Tal política puede instrumentarse en el ámbito estatal y en el autonómico, y puede ser perfectamente compatible con las exigencias comunitarias de competencia leal. Una política industrial del tipo de la señalada exige apoyos para la creación de esas organizaciones de investigación y comercialización que las indus-

trias necesitan, así como el abaratamiento de las condiciones de producción a través del suministro adecuado de infraestructuras, servicios de apoyo a la exportación, disponibilidad de suelo, asistencia técnica, etc. En todo caso, el problema de la pequeña dimensión de estas empresas subsistirá, y es difícil que el problema pueda vencerse mediante los esfuerzos de cooperación entre ellas y con las políticas de la Comunidad Autónoma. La necesidad de una reestructuración del tejido industrial riojano aparece así como prioritaria en los próximos años.

V. LA CRISIS DEL SECTOR PRIMARIO

El otro sector productivo que ha entrado en crisis en 1991 es el primario. La incidencia de la política agrícola común (PAC) y el acuerdo de adhesión a la Comunidad Económica Europea han repercutido desfavorablemente en la agricultura riojana, especialmente en las producciones de secano y en la actividad ganadera. Se ha iniciado así una reducción de las superficies cultivadas que, previsiblemente, se acelerará en los años próximos, en correspondencia con el desarrollo de la política comunitaria que ampliará las subvenciones a las tierras no cultivadas. La rentabilidad de muchas explotaciones marginales de secano es nula con los nuevos precios, sin que puedan emplearse otras subvenciones que las dirigidas a primar el abandono de las tierras. La producción ganadera, especialmente en la ganadería bovina, se ve también afectada negativamente. Por el contrario, la ganadería ovina se mantiene, como resultado de la protección que a esta actividad le brinda la política comunitaria.

La crisis afecta igualmente a algunos cultivos de regadío, aunque aquí el problema puede tener una importancia menor. Afecta, desde luego, al cultivo de la remolacha, que será necesario sustituir en un próximo futuro. Por el contrario, en otros cultivos de regadío, las dificultades que pueda plantear en este momento la PAC se salvarían con una adecuada diversificación de cultivos, lo que exigirá una atención a los mercados y una adaptación técnica a los nuevos cultivos. La asistencia técnica a los agricultores permitiría superar con relativa facilidad el período de transición de la PAC en la agricultura de regadío riojana.

Con independencia de la PAC, el sector vitivinícola ha experimentado en 1991 su propia crisis. El sector registró en 1988 sus precios más altos históricamente. Tales precios respondieron a una abundante producción, con una cosecha excepcional, enfrentada a una demanda incrementada artificialmente, a consecuencia de la acumulación de los *stocks* necesarios en las bodegas de reciente creación, así como de la demanda adicional generada por expectativas excesivamente optimistas sobre el crecimiento futuro de la demanda de vino de La Rioja. La debilidad de esta situación de partida provocó una caída espectacular de los precios del vino en 1991.

La evolución fue muy desigual, y afectó de forma distinta a las diferentes zonas productoras de la región. En general, puede decirse que afectó más desfavorablemente a las regiones productoras con mayor calidad. La cosecha de 1990 se vendió en 1991 a precios que, en muchos casos, quedaron por debajo de la mitad de los pagados en 1988 y 1989. A pesar de todo, las difi-

cultades para colocarla fueron grandes, y afectaron peligrosamente a la situación financiera de los productores, con especial incidencia en las cooperativas. Cooperativas y socios hubieron de buscar recursos, especialmente en las cajas de ahorros, para financiar los *stocks*. Tales necesidades coincidieron con un período de tensiones al alza en los tipos de interés, lo que contribuyó a acelerar la necesidad de vender urgentemente la producción acumulada. De esta manera, la producción fue vendiéndose a lo largo de 1991 a precios muy bajos, que apenas compensaban los costes de producción. La crisis puso de manifiesto también la incapacidad comercial de las cooperativas para vender su producción en mercados competitivos. Las viejas prácticas de venta asegurada de las cooperativas a las grandes bodegas, que garantizaban la compra de toda la producción, se rompió, y las cooperativas se encontraron sin mecanismos ni organizaciones comerciales que pudieran buscar colocaciones alternativas. La crisis no ha servido, sin embargo, para abrir nuevos caminos de comercialización, y ha puesto de manifiesto, en cambio, la total falta de organización comercial en el sector cooperativo.

Además de esta crisis económica, hay que resaltar la aparición de una crisis institucional en el sector de cooperativas, que también se ha manifestado en 1991. Se trata de la pérdida de la posición de control que las cooperativas mantenían en la sociedad Berberana. La entrada como socio de Cofir, con una posición minoritaria, pero como propietario de una participación muy próxima al 50 por 100 del capital, colocó a esta corporación en condiciones de adquirir la mayoría

simplemente con lograr la participación de una de las bodegas cooperativas socias. Aunque el tema no está resuelto definitivamente, ha servido para poner de manifiesto las debilidades de una aventura estimulada, en su día, por el gobierno regional, que quiso introducir en la organización cooperativa criterios empresariales por caminos poco adecuados.

Todos estos problemas han conducido a una situación de profundo malestar y preocupación en todos los componentes de la industria vinícola. Tal insatisfacción ha despertado el deseo de revisar totalmente el marco legal e institucional en el que se desenvuelve el sector. Se ha constituido así la llamada «mesa del vino», que quiere implicar en la negociación a todas las partes interesadas. Los intereses son contrapuestos y las perspectivas de solución no parecen fáciles. El problema está concentrado en la actualidad, sobre todo, en la regularización de las plantaciones clandestinas, que han experimentado un intenso desarrollo durante los años del *boom* de precios, y cuya producción repercute desfavorablemente en los mercados. En todo caso, el problema del fraude es más amplio y general que el de las puras plantaciones ilegales, y afecta a otros estamentos con mayor poder en el sector. Otros problemas, tales como la coordinación entre la producción y la comercialización o la revisión de las reglas del Consejo Regulador de la Denominación de Origen, todavía no se han abordado, pese a la evidente necesidad de hacerlo.

En definitiva, la competencia para los vinos de La Rioja se ha traducido en una dificultad creciente para su colocación en los mercados externo e interno, co-

mo resultado de las condiciones de precios y calidad que ofrecen otras regiones españolas o comunitarias. Todo ello obliga a una profunda revisión de la situación actual, que se está tratando de acometer en estas negociaciones, pero cuyas perspectivas de éxito aparecen, por el momento, bastante debilitadas.