LA LARGA MARCHA DE LA SIDERURGIA ESPAÑOLA HACIA LA COMPETITIVIDAD

MIKEL NAVARRO ARANCEGUI

ESTE-Universidad de Deusto

La siderurgia española, al igual que la de los restantes países industrializados, ha experimentado, desde mediados de los setenta hasta nuestros días, un profundo proceso de reestructuración, concentración e internacionalización. En este artículo, tras exponer una serie de datos que ponen de manifiesto la magnitud de dicho cambio, se mostrará el importante papel

que han jugado, por un lado, las políticas de reconversión llevadas a cabo por el Estado en los subsectores integral, no integral de acero común y aceros especiales desde finales de los años setenta hasta 1995; y, por otro lado, los procesos de privatización, concentración empresarial e internacionalización vividos por la siderurgia española desde mediados de los años noventa hasta nuestros días.

EL CAMBIO HABIDO ENTRE 1975 Y 2003

Entre 1975 y 2003 la producción de acero española en volumen ha crecido de 11 a 17 millones de toneladas, es decir, a un ritmo claramente superior al de la siderurgia comunitaria, de modo que la producción española pasó de suponer en 1975 el 7% de la comunitaria a representar el 10% en 2003. Con relación a la siderurgia mundial, empero, la española prácticamente mantiene su cuota de mercado: la producción española suponía tanto a mediados de los setenta como en los primeros años del nuevo milenio era, aproximadamente, un 1,7% de la mundial, correspondiendo en 2003 a España el puesto decimocuarto en el *ranking* mundial de productores siderúrgicos.

A pesar de ese crecimiento en volumen de la producción siderúrgica española, al igual que sucede en el conjunto de los países avanzados, el peso de este sector en el conjunto de la economía se reduce: así, en términos del VAB, el sector siderúrgico (tal como suele ser habitual definir éste a partir de la CNAE) pasa de suponer aproximadamente el 2% del total de la economía a mediados de los setenta a significar menos del 0,5% en la actualidad.

Un rasgo notable de la producción siderúrgica española es el extraordinario peso que posee en nuestro país la obtención de acero mediante horno eléctrico, en lugar de hacerlo en convertidores de oxígeno (esto es, la tradicional tecnología de la siderurgia integral). Si ya a mediados de los años setenta España destacaba, tras Italia, por la importancia que en ella

poseían los hornos eléctricos para la obtención de acero, a comienzos de 2003 tal rasgo todavía se encontraba más acentuado: mientras que el acero obtenido con tal procedimiento supone un 33% en el total mundial (un 36% en la UE-15, excluida España), en nuestro país alcanza el 77%.

El consumo aparente de acero en España ha crecido a un ritmo claramente superior al de la producción, debido, entre otras cosas, al gran desarrollo experimentado por la industria automovilística en España y, en menor medida, también al de la construcción. El crecimiento ha sido particularmente espectacular desde mediados de los noventa, de modo que el consumo aparente pasa de 11,6 t en 1996 a 21,1 t en 2003. En este año el consumo aparente de acero crudo por habitante alcanzó a ser en España de 515 kg, mientras que en la UE-15 era de 370 y en el conjunto del mundo sólo de 150.

El que el crecimiento del consumo superara notablemente al de la producción explica el cambio habido en España en el saldo en volumen del comercio exterior de productos siderúrgicos. Así, si en España a mediados de los años setenta tal saldo se encontraba en su conjunto equilibrado (el superávit existente en productos largos, productos fabricados mayoritariamente por los siderúrgicos no integrales, compensaba el gran déficit existente en los productos planos que fabricaba la integral), actualmente las importaciones de productos siderúrgicos superan notablemente a las exportaciones.

Mientras que España ocupa el puesto decimoquinto en el *ranking* de exportadores del mundo, en el de importadores se encuentra en el noveno puesto. De hecho, en términos absolutos, es el octavo país del mundo con mayor déficit en su comercio exterior siderúrgico.

Todavía mayor que el cambio descrito anteriormente, es el habido en el empleo siderúrgico. Según datos del IISI, el empleo siderúrgico se reduce en España de 91 mil a 23 mil personas entre 1975 y 2003, es decir, al final del período citado es cuatro veces menor que a su comienzo, si bien dicha reducción de empleo parece haberse detenido desde el año 2000.

Esa pérdida de empleo supera, en términos relativos, la también fuerte reducción habida en la UE (en la que el empleo se reduce tres veces y media) o en la siderurgia mundial (en la que disminuye 2,8 veces). No es preciso señalar que la combinación de una reducción tan fuerte del empleo con un aumento de la producción da lugar a un crecimiento espectacular de la productividad en el sector siderúrgico, que en España ha sido más acentuada debido tanto a la mayor contracción del empleo como al mayor aumento de la producción.

Sobre otras variables claves para valorar la posición competitiva y rasgos del sector no es posible ofrecer datos cuantificados equivalentes a los anteriores, pero comparando la caracterización del sector que ofrece Navarro (1989) —relativa a la segunda mitad de los años setenta— con los datos actuales cabría destacar lo siguiente:

El número de empresas se ha reducido notablemente y, sobre todo, se ha producido una fuerte creación de grupos de empresas:

En el subsector integral a mediados de los años setenta operaban tres empresas: Ensidesa, Altos Hornos de Vizcaya y Altos Hornos del Mediterráneo, esta última teniendo como accionista mayoritario a la anterior. Frente a ello, hoy día en el subsector integral encontramos dos empresas con capacidad de producción de acero, Aceralia Corporación (con la acería en Asturias) y Acería Compacta de Bizkaia (Bilbao), ambas controladas por el grupo Arcelor.

En el subsector no integral del acero común operaban 33 empresas, que, salvo excepciones, eran accionarialmente independientes entre sí. Hoy día, en cambio, sólo permanecen en actividad 14 plantas productivas, agrupadas 11 de ellas en dos potentes grupos: las 4 plantas de productos largos perfiles (Madrid, Olaberría, Bergara y Zaragoza), que tras formar parte del grupo Aristrain, posteriormente, a través de Aceralia se integraron en Arcelor; las 3 de productos largos redondos (Azpeitia, Zumárraga y Getafe), que, también tras formar parte del grupo Ucín, posteriormente, a través de Aceralia se incorporaron a Arcelor; las 4 plantas (Castellbisbal, Valle del Trápaga, Cerdanyola del Valle y Vitoria) del grupo Celsa; y una serie de empresas independientes: Metalúrgica Galaica, Siderúrgica Sevillana y Siderúrgica Balboa.

En el subsector de aceros especiales operaban 14 empresas, también en aquel entonces independientes entre sí. De ellas hoy sólo están en actividad 7 plantas productivas: las 3 (Basauri, Vitoria y Reinosa) pertenecientes al grupo Sidenor; la planta de Larrondo de Olarra; las 2 plantas (Azcoitia y Legazpia) pertenecientes a GSB Acero; y las 2 plantas (Algeciras y Ponferrada) del grupo Acerinox.

Ese proceso de reducción de concentración y de creación de grupos empresariales ha ido ligado a una desaparición del Estado como accionista de las empresas. Señalemos, no obstante, que a mediados de los setenta la presencia del Estado como accionista en las empresas del sector inicialmente se limitaba a la empresa integral Ensidesa y a la de aceros especiales Forjas y Aceros de Reinosa.

La salida del Estado del capital de las empresas del sector fue precedida, en la segunda mitad de los años setenta y década de los ochenta, por su asun-

CUADRO 1
ACCIONISTAS Y PARTICIPACIONES ACCIONARIALES DE LA EMPRESA SIDERÚRGICA ESPAÑOLA EN 2002

Empresa siderúrgica	Accionistas	Empresas participadas (%)
Siderurgia integral		
Aceralia Corporación Siderúrgica, S.A.	Arcelor, S.A. (LU) (-) Sidmar, NV/S.A. (BE) (-) Alfonso Gallardo Ferro Mallas, S.A. (ES) (-) Alvarvil, S.A. (ES) (-) Arbed España B.V. (NL) (-) Corporación Gestamp, S.L. (ES) (-) Corporación JMAC B.V. (NL) (-) Gonvarri Industrial, S.A. (ES) (-) Regional de investimentos (PT) (-) Riva Garriga Francisco Javier (ES) (-)	Aceralia Perfiles Italia SRL (IT) (100) Aceralia Perfiles U.K. Limited (GB) (100) Aceralia Redondos Getafe, S.L. (ES) (100) Aceralia Steel Trading B.V. (NL) (100) Aristrain Hispano Trade Handelsgesellschaft MBH (DE) (100) Corporación J M Aristrain, S.L. (ES) (100) Cortes y aplanados siderurgicos, S.A. (ES) (100,00) Emesa Trefileria, S.A. (ES) (100) Ensisteel INC (US) (100) Ensitalia (IT) (100) Fercome Trading, S.L. (ES) (100) Infisa G.M.B.H. (DE) (100) Infisa Internacional, S.A. (PA) (100) Metalúrgica Asturiana, S.A. (ES) (100) Robert Smith (STEELS) Limited (GB) (100) Tetracero, S.A. (ES) (100) Contisteel (Holdings) Limited (GB) (WO) Arcelor laminados Zaragoza, S.A. (ES) (100) Aceralia Perfiles France, S.A. (FR) (98) Aceralia Perfiles Madrid, S.L. (ES) (95) Grupo Laminados Velasco (n.d.) (80,00) Solmed galvanizados, S.L. (extinguida) (ES) (75) Persebras, S.L. (ES) (63) Arcelor packaging international España, S.L. (ES) (51) Thyssenkrupp galmed, S.A. (ES) (51) Arcelor España, S.A. (ES) (50) CSI Productos largo, S.A. - Imasa ingenieria montajes (ES) (50) Francisco Ros Casares, S.A. (ES) (-) Kramer and sons trading CO. (US) (50) Sobrinos de Manuel Cámara, S.A. (ES) (50) Sobrinos de Manuel Cámara, S.A. (ES) (50) Companhia hispano-brasileira de pelotizacao, S.A. (BR) (49) Aceros urs, S.A. (ES) (45) Arbed group investor for electronic purchasing, S.A. (LU) (45) CRBED group inv. for electronic sales (Agifesa, S.A.) (LU) (43) Gonsider, S.L. (ES) (43) Grupo Gonsider (n.d.) (43) Aceria compacta de Bizkaia, S.A. (ES) (42) Ensilectric, S.A. (ES) (40) Megaco Inc. (US) (39) Megaço-J.M.A. Comercio siderúrgico, LDA (PT) (39) Feragueda Ltda. (PT) (30) Feragueda-Produtos siderúrgicos, S.A. (PT) (-) Grupo Ferralca (n.d.) (30) Grupo Gonvarri (n.d.) (30) Redalsa, S.A. (ES) (26) Aceralia construcción obras, S.L. (ES) (25) Aceralia productos largos, S.A. Imasa ingenieria mont (ES) (25) Aceralia productos largos, S.A. Imasa ingenieria montajes y construcciones, S.A. y talleres Daniel Alonso (ES) (25) Comercial de hojalata y metales, S.A. (ES) (23) Instituto técnico de la estructura en acero, S.L. (ES) (22) ACB ACR decapado AIE. (ES) (20) Recuperaciones medioambientales industriales socie (ES) (20) Recuperaciones medioambientales industriales sociedad limitada. (ES) (20) Hierros y aplanaciones, S.A. (ES) (15) European bulk handling installation EBHI, S.A. (ES) (11) Arbed, S.A. (LU) (10) Ocas NV (n.d.) (9) Aceralia perfiles Bergara, S.A. (ES) (5) Aceralia transformados, S.A. (ES) (0) Gonvarri Italia (IT) (0) Aceralia distribucion, S.L. (ES) (-) Aceralia perfiles Olaberria, S.L. (ES) (-) Asociación espanola de exportadores de productos e (ES) (-) Comercializadora sideriberica de gas AIE. (ES) (-) Moreda-Riviere trefilerias, S.A. (ES) (-)
Acería compacta de Bizkaia, S.A.	Arbed, S.A. (LU) (-) Sidmar NV/SA (BE) (-) Aceralia corporacion siderurgica, S.A. (ES) (42) Aceralia steel trading B.V. (NL) (38) Bilbao Bizkaia kutxa, BBK (ES) (10) Sociedad de capital desarrollo de Euskadl Socade, S.A. (ES) (10)	ACB ACR Decapado AIE. (ES) (80) Recuperaciones medioambientales industriales socie (ES) (16) Recuperaciones medioambientales industriales S.L. (ES) (16)
Acero común no integral		
Aceralia perfiles Bergara, S.A.	Persebras, S.L. (ES) (95)	Instituto tecnico de la estructura en acero, S.L. (ES) (10)
Aceralia perfiles Madrid, S.L.	Aceralia corporación siderúrgica, S.A. (ES) (95)	Aceralia perfiles, S.L. (ES) (100) Aristrain international INC. (US) (50) Leonard steel distribution (GB) (50) Triturados férricos, S.L. (ES) (33)
Aceralia perfiles Olaberria, S.L.	Arbed, S.A. (LU) (-) Persebras, S.L. (ES) (100) Aceralia corporación siderúrgica, S.A. (ES) (-) Acería compacta de Bizkaia, S.A. (ES) (-)	Aristrain international INC. (US) (50) Ilsacer 2000, S.L. (ES) (50) Leonard steel distribution (GB) (50) Recuperaciones medioambientales industriales socie (ES) (16) Recuperaciones medioambientales industriales, S.L. (ES) (16) Instituto técnico de la estructura en acero, S.L. (ES) (10)
Arcelor laminados Zaragoza, S.A.	Aceralia corporación siderúrgica, S.A. (ES) (100) Aceralia perfiles Bergara, S.A. (ES) (0)	Instituto técnico de la estructura en acero, S.L. (ES) (10)
Aceralia redondos Azpeitia, S.L.	Persebras, S.L. (ES) (100)	
Aceralia redondos Getafe, S.L.	Aceralia corporación siderúrgica, S.A. (ES) (100) Arbed, S.A. (LU) (-)	Acierie de l'Atlantique (FR) (30)

(continúa)

CUADRO 1 *(continuación)*
ACCIONISTAS Y PARTICIPACIONES ACCIONARIALES DE LA EMPRESA SIDERÚRGICA ESPAÑOLA EN 2002

Empresa siderúrgica	Accionistas	Empresas participadas (%)
Arcelor Alambrón Zumárraga, S.A.	Arbed, S.A. (LU) (-) Persebras, S.L. (ES) (100)	Arcelor corrugados Lasao, S.A. (ES) (29) Societe nationale de siderurgie (SONASID) (MA) (8)
Compañía española de laminación, S.L.	Trefilerias Quijano, S.A. (ES) (33)	Acos laminados spanhois LIM. (n.d.) (100) Andrade irmaos (n.d.) (100) Celsa 6 GMBH (n.d.) (100) Celsa steel (UK) Limited (GB) (100) Commercial steel corporat. LTD. (n.d.) (100) Corporación catalana de inversiones, S.A. (en disoluc (ES) (100) Corporación siderúrgica, S.A. (ES) (100) Huta Ostrowiec, S.A. W Upadlosci (PL) (100) International metal trading, LT. (n.d.) (100) Mediterránea trade, S.L. (ES) (100) Servicelsa, S.L. (ES) (100) Suministros Roviralta, S.A. (ES) (100) Talleres de Moreda, S.A. (ES) (100) Compañía fragmentadora valenciana, S.A. (ES) (67) Aciereurope (FR) (51) Trefilerias Quijano, S.A. (ES) (33) Lusosider (n.d.) (15) Fábrica de Mieres, S.A. (ES) (4) Nueva montana Quijano, S.A. (ES) (1) Aceros para la construcción, S.A. (ES) (-) Comercializadora sideribérica de gas AIE. (ES) (-)
Nervacero, S.A.	Trefilerias Quijano, S.A. (ES) (22)	Laminaciones Arregui, S.L. (ES) (90) Basetrans, S.A. (ES) (45) Trefilerias Quijano, S.A. (ES) (22) Global steel wire, S.A. (ES) (12)
Global steel wire, S.A.	Trefilerias Quijano, S.A. (ES) (45) Coal trade, S.L. (ES) (12) Nervacero, S.A. (ES) (12) Caja de ahorros de Asturias - CAJASTUR (ES) (1) Borrel Mas Antonio (ES) (-) Borrell Mas Francisco (ES) (-) Borrell Mas Pedro (ES) (-) Borrell Sensat Francisco (ES) (-) Bulto Nubiola Martin (ES) (-) Cablelectro, S.A. (ES) (-) Calvet Valls Baltasar (ES) (-) Compañía española de laminación, S.L. (ES) (-) Merrill Lynch international limited (n.d.) (-)	B. S. Trefilados Quijano, S.L. (ES) (100) Transportes multimodales de Cantabria, S.L. (exting (ES) (100) Transportes multimodales de Cantabria, S.L. (extinguida) (ES) (100) Moreda-Riviere trefilerias, S.A. (ES) (99) Optiwire, S.L. (ES) (50) Trefilerias Quijano, S.A. (ES) (45) Trenzas y cables de acero PSC, S.L. (ES) (45)
Laminaciones Arregui, S.L.	Nervacero, S.A. (ES) (90)	
Siderúrgica sevillana, S.A.	Riva Acciaio (IT) (-) Erisider Holland BV (NL) (100) Stahlbeteiligungen holding, S.A. (n.d.) (0)	Hierros del sur, S.A. (ES) (100)
Metalúrgica galaica, S.A.	Bipadosa, S.A. (ES) (96) Coira Castro José Antonio (ES) (-) Freire Arteta Bartolomé (ES) (-) Freire Arteta Fco. Javier (ES) (-) Freire Arteta José Enrique (ES) (-) Freire Arteta María Elena (ES) (-) Freire Eimil María José (ES) (-) Freire Hermanos, S.A. (ES) (-) FReire Lago Andrés (ES) (-) Freire Vázquez Alicia (ES) (-) Freire Vázquez Fernando (ES) (-)	LAF 98, S.L. (ES) (100) Sidergset SGPS (PT) (100) Megasider, S.L. (ES) (100) Siderurgia nacional-empresa de productos largos (PT) (90) Megaco SMA (PT) (61) Atlansider SGPS, S.A. (PT) (50) Megasa siderúrgica, S.L. (ES) (5) Comercializadora sideribérica de gas aie (ES) (-) Feragueda LTDA. (PT) (-)
AG siderurgica Balboa, S.A.	Alfonso Gallardo proyectos e inversiones, S.A. (ES) (67)	Transformados siderúrgicos de los Barros, S.A. (ES) (100) Transide, S.L. (ES) (100) Corporación empresarial de extremadura, S.A. (ES) (1) Ferralca, S.A. (ES) (0) A.G. Asturias SA. (ES) (-) A.G. Suministros Balboa, S.A. (ES) (-) Comercializadora sideribérica de gas AIE. (ES) (-)
Aceros especiales		
GSB acero, S.A.	CIE Azkoitia, S.L. (ES) (100) GSB forja, S.A. (ES) (-)	GSB forja, S.A. (ES) (0)
Sidenor industrial, S.L.	Corporación Sidenor, S.A. (ES) (100)	Forjas y aceros especiales de Reinosa, S.A. (ES) (100) Forjas y aceros especiales de Reinosa, S.A. (ES) (100) Forjanor, S.L. (ES) (100) Forjanor holding de forjas, S.L. (ES) (100) Sidenor investigacion y desarrollo, S.A. (ES) (99)
Aceros inoxidables Olarra, S.A.	Asoter, S.L. (ES) (94)	Olarra France SARL (FR) (99) Olarra Italia SRL (IT) (95) «Ibero stahl» Gesellschaft mit beschränkter haftung - edelstahlhandel- (DE) (90) Delta inox SRL (IT) (50) Olarra UK Limited (GB) (50) Shropshire special steels LTD. (GB) (50) Asociación española de exportadores de productos E (ES) (-)
Aceros inoxidables Olarra, S.A.	Asoter, S.L. (ES) (94)	Olarra France SARL (FR) (99) Olarra Italia SRL (IT) (95) «Ibero stahl» Gesellschaft mit beschränkter haftung - edelstahlhandel- (DE) (90) Delta inox SRL (IT) (50) Olarra UK Limited (GB) (50) Shropshire special steels LTD. (GB) (50) Asociación española de exportadores de productos E (ES) (-)

(continúa)

CUADRO 1 *(continuación)*
ACCIONISTAS Y PARTICIPACIONES ACCIONARIALES DE LA EMPRESA SIDERÚRGICA ESPAÑOLA EN 2002

Empresa siderúrgica	Accionistas	Empresas participadas (%)
Acerinox, S.A.	Nisshin Steel CO. LTD. (JP) (>10) Banco Bilbao Vizcaya argentaria, S.A. (ES) (5) Corporación financiera Alba, S.A. (ES) (6) J.P. Morgan chase bank (US) (5) Corporación industrial y de servicios, S.L. (ES) (5) Corporación industrial y de servicios, S.L. (ES) (5) Fondarte, S.A. (ES) (5) Landis inversiones, S.L. (ES) (4) Sayoa Simcavf, S.A. (ES) (4) Abu Dabhi Investments (AE) (4) Nissho Iwai Europe PLC. (GB) (4) Nissho iwai hong hong (HK) (4) Banco guipuzcoano, S.A. (ES) (3) Dresdner bank AG - IAS (DE) (3) Royal bank of Scotland group, PLC. (THE) (GB) (3) Morinvest Simcavf, S.A. (ES) (1) Inversiones Garbi sdad. de inversion mobiliaria, S.A. (ES) (1) Aceros Boixareu, S.A. (ES) (1) Inversora de Olarizu Simcav, S.A. (ES) (0) Nissho iwai american corp. (US) (0) Nissho iwai corporation (US) (0) Brunara sociedad de inversión mobiliaria de capital variable, S A (ES) (0) Muñoz Cava Victoriano (ES) (0) Aguirre González José María (ES) (0) Lejeune Castrillo José Luis (ES) (0) Herrero García David (ES) (0) Luzuriaga Tobalina Francisco (ES) (0) Afina multigestores A V SA S U (ES) (-) Anglo american (n.d.) (-) Antalya Simcav, S.A. (ES) (-) BHP (FR) (-) Cartasa Inversiones Simcav, S.A. (ES) (-) Compania General de Inversiones, S.A. Sociedad de Inversión Inmobiliaria (ES) (-) Eléctrica del Ebro, S.A. (ES) (-) Guerediaga Mendiola José Ramón (ES) (-) Higveld Steel and Vanadium (ZA) (-) HIspana Dos Simcav, S.A. (ES) (-) IDC (ZA) (-) Industrial Development Corporation of South Africa (ZA) (-) Inoxidables de Euskadi, S.A. (ES) (-) Izaga de Inversiones Sociedad de Inversión Mobiliaria de Capital Variable, S.A. (ES) (-) Mackerel Simcav, S.A. (ES) (-) Nissho Iwai Europe (JP) (-) Rentivasa de Inversiones Sim, S.A. (ES) (-) Samancor, LTD. (ZA) (-) Sociedad Canal de la Huerta de Alicante, S.A. (ES) (-)	Acerinox (SCHWEIZ) AG (CH) (100) Acerinox (U.K.) Limited (GB) (100) Acerinox Argentina, S.A. (AR) (100) Acerinox Australasia PTY LTD. (AU) (100) Acerinox Benelux (BE) (100) Acerinox Brasil LTDA. (BR) (100) Acerinox Deutschland GMBH (DE) (100) Acerinox France (FR) (100) Acerinox Norway AS (NO) (100) Acerinox Pacific LTD. (HK) (100) Acerinox Polska SP Zoo (PL) (100) Acerinox Polska SP. Z O.O. (PL) (100) Acerinox Scandinavia AB (SE) (100) Acerinox South East Asia PTE LTD. (SG) (100) Acerinox USA INC. (US) (100) D.A. Acerinox Chile, S.A. (CL) (100) D.A.Acerinox Chile, S.A. (CL) (100) Inoxidables de Euskadi, S.A. (ES) (100) Newtecinvest AG (CH) (100) Newtecinvest AG (CH) (100) Acerol - Comercio e Industria de Aços Inoxidaveis, LDA. (PT) (-) Roldan, S.A. (ES) (99) North American Stainless, INC. (US) (99) Acerinox Italia (IT) (99) Acimetal, S.A. (ES) (96) Inoxcenter, S.A. (ES) (96) Inoxmetal, S.A. (ES) (96) Metalinox Bilbao, S.A. (ES) (96) Columbus (PTY) LTD. (ZA) (64) Columbus Stailless LTD. (n.d.) (64) Meximox, S.A. de CV (MX) (10) Mexinox, S.A. de CV (MX) (10) Nisshin Steel CO. LTD. (JP) (1)
Roldán, S.A.	Acerinox, S.A. (ES) (99) Bosch Bonjonch Jorge (ES) (-) Casajuana V6 Miguel (ES) (-) Cortina Alcocer Alfonso (ES) (-) Muñóz OMS Victoriano (ES) (-) Robledano Cascón Alfredo (ES) (-)	Inoxfil, S.A. (ES) (100)

Nota: detrás del nombre del accionista o empresa participada, entre paréntesis, figuran las siglas del país a que pertenecen y, a continuación, el porcentaje que posee del capital. Sólo se incluyen las empresas siderúrgicas principales pertenecientes a la CNAE 271, agrupadas según los sectores integral, no integral del acero común y aceros especiales. No se incluyen las de transformación (272, 273 y 275).
FUENTE: SABI. Informa y elaboración propia.

ción del papel de accionista principal en buena parte de las empresas del sector necesitadas de ajuste: AHM, AHV, Babcok Wilcox y grupo Acenor. Sólo en la década de los noventa, en las últimas etapas del proceso de reconversión, tendrá lugar el proceso de privatización de la siderurgia española.

Igualmente, el proceso de concentración y de creación de grupos empresariales ha ido ligado a una fuerte penetración de capital extranjero en las empresas siderúrgicas españolas. A mediados de los años setenta esa presencia era prácticamente testimonial: en la siderurgia integral US Steel poseía ciertas participaciones en AHV y AHM, pero de carácter minoritario, y los subsectores no integrales del acero común y de los aceros especiales estaban prácticamente en su totalidad en manos de capitales españoles.

Por el contrario, en la actualidad, todas las empresas siderúrgicas integrales y las empresas de acero común no integrales, anteriormente pertenecientes a los grupos Aristrain y Ucín, están controladas por la empresa luxemburguesa Arcelor. En las empresas de aceros especiales los accionistas principales son también extranjeros en los grupos Acerinox y Olarra, estando el capital extranjero también presente en la Corporación Sidenor. Por último, entre las restantes empresas no integrales del acero común, Siderúrgica Sevillana también está ligada a un grupo siderúrgico italiano. Véanse, en el cuadro 1 detalle de accionistas y empresas participadas.

CUADRO
DATOS DE BALANCE, CUENTA DE RESULTADOS, *RATIOS*

Miles de euros, salvo indicación

	Número empleados no exigidos	Accionistas por desembolsos	Inmovilizado	Gastos a distribuir en varios ejercicios	Activo circulante	Total activo	Fondos propios	Ingresos a distribuir en varios ejercicios
Aceralia Corporación Siderúrgica, S.A.	8.323	0	2.207.916	7	902.362	3.110.285	2.232.154	1.065
Acería Compacta de Bizkaia, S.A.	383	0	359.622	0	59.920	419.542	195.974	13.808
Aceralia Perfiles Bergara, S.A.	306	0	43.528	0	66.276	109.803	77.784	0
Aceralia Perfiles Madrid, S.L.	355	0	52.615	0	52.599	105.214	73.379	0
Aceralia Perfiles Olaberria, S.L.	426	0	132.876	0	99.547	232.423	140.983	0
Arcelor Laminados Zaragoza, S.A.	238	0	17.980	0	40.814	58.794	32.709	0
Aceralia Redondos Azpeitia, S.L.	373	0	85.876	0	111.234	197.110	143.742	1.267
Aceralia Redondos Getafe, S.L.	235	0	53.505	0	43.683	97.188	72.944	399
Arcelor Alambron Zumarraga, S.A.	467	0	108.615	0	39.473	148.088	101.139	857
Compañía Espanola de Laminación, S.L.	895	0	410.352	5246	243.409	659.007	228.105	81
Nervacero, S.A.	463	0	114.931	8752	100.251	223.934	65.957	0
Global Steel Wire, S.A.	516	0	323.886	3421	111.499	438.806	204.814	719
Laminaciones Arregui, S.L.	537	0	62.389	186	49.130	111..705	29.761	0
Siderúrgica Sevillana, S.A.	344	0	37.665	0	44.141	81.806	13.685	0
Metalúrgica Galaica, S.A.	43	0	79.132	0	131.628	210.760	115.942	2
AG Siderúrgica Balboa, S.A.	431	0	66.101	0	63.204	129.304	62.956	660
GSB Acero, S.A.	761	0	79.948	0	55.487	135.435	76.985	0
Sidenor Industrial, S.L.	2.357	0	266.264	746	168.432	435.442	121.052	564
Aceros Inoxidables Olarra, S.A.	438	0	41.750	0	86.381	128.131	66.458	0
Acerinox, S.A.	2.169	0	973.578	0	549.959	1.523.537	1.274.315	193
Roldán, S.A.	502	0	47.914	0	120.372	168.286	60.906	0

Sólo se incluyen las empresas siderúrgicas principales pertenecientes a la CNAE 271; no se incluyen las de transformación (272 , 273 y 275): laminadoras en frío, Datos de empresas no consolidados. Las empresas aparecen agrupadas según los sectores integral, no integral del acero común y aceros especiales; y dentro

FUENTE: SABI. Informa y elaboración propia.

Conviene, asimismo, indicar que en paralelo con lo anterior ha tenido lugar un proceso de participación de las empresas siderúrgicas españolas en empresas extranjeras, que no se ha limitado a la participación en sociedades de comercialización, sino que se ha extendido a empresas de producción. Centrándonos en estas últimas, señalemos que tales participaciones, inexistentes en los setenta, surgen, en el caso de la integral, básicamente como fruto de los intercambios accionariales entre Aceralia y Arbed, inicialmente, y, con posterioridad de la participación de Aceralia en la constitución y desarrollo de Arcelor.

En el caso de las restantes empresas (grupo Acerinox, corporación Sidenor, grupo Ucín, grupo Celsa, Megasa, etc.) que abordan procesos implantación o adquisición de empresas de producción en el exterior, ello responde a iniciativas propias de expansión en el exterior de cada grupo.

Señalemos, por último, que la situación en materia de rentabilidad y competitividad es, asimismo, totalmente diferente en la segunda mitad de los años setenta y hoy día. Tal como muestra Navarro (1989), de los tres subsectores a los que venimos haciendo referencia, la siderurgia integral estaba obteniendo unos resultados sobre facturación del –15%; el subsector del acero especial, del –11% (excluidas Acerinox y Roldán), y el subsector no integral de acero común, del 1% (aunque en este último subsector, como se verá más adelante, la mitad de las empresas también estaban con números rojos).

No era, además, un problema meramente coyuntural; los análisis comparados ponen de manifiesto que las tres empresas que componían la siderurgia integral española carecían de competitividad; que la mayor parte de las empresas de aceros especiales largos no eran competitivas; y que la mitad del subsector del acero común no integral debía cerrarse. Frente a eso, los datos recogidos en el cuadro 2 nos muestran que la mayoría de las empresas siderúrgicas españolas son rentables y competitivas, incluso en una fase tan desfavorable del ciclo siderúrgico como es la habida en 2002.

A continuación pasaremos a exponer las etapas fundamentales del proceso de reconversión que ha tenido lugar entre mediados de los años setenta y mediados de los noventa en los tres subsectores siderúrgicos, que, junto con las privatizaciones y la aceleración de la concentración sectorial e internacionalización que tienen lugar desde entonces hasta nuestros días, explican el cambio tan espectacular que hemos visto que presentan las variables anteriormente analizadas.

EL PROCESO DE RECONVERSIÓN HASTA 1995

En una economía con un elevado grado de protección frente al exterior, como era el caso de España a mediados de los años setenta, cabría decir que existen tres grandes problemas o razones de carácter eco-

2
FINANCIEROS Y EMPLEO DE LAS EMPRESAS SIDERÚRGICAS

en contra; año 2002

Otros pasivos fijos	Acreedores a L. P.	Acreedores a C. P.	Provisiones para riesgos y gastos a C/P	Total pasivo y fondo propios	Importe neto de cifra de ventas	Gastos de personal	Resultados explotación	Resultados del ejercicio	Rentabilidad económica (%)	Rentabilidad financiera (%)
173.477	100.849	602.740	0	3.110.285	2.087.075	338.325	–26.505	–55.260	–1,78	–2,48
20..332	36.061	153.367	0	419.542	283.032	16.660	20.103	14.282	3,4	7,29
1.467	3.491	27.061	0	109.803	140.231	16.139	7.345	5.371	4,89	6,91
0	1146	30.689	0	105.214	121.596	18.661	6.526	4.627	4,4	6,31
2.301	2.293	86.846	0	232.423	217.123	23.493	3.356	4.425	1,9	3,14
0	0	26.085	0	58.794	94.436	11.530	11.459	7.546	12,84	23,07
2.797	6.017	43.287	0	197.110	236.829	19.517	26.717	22.243	11,28	15,47
2.851	4.889	16.105	0	97.188	118.166	10.651	18.075	12.161	12,51	16,67
7.866	18.993	19.233	0	148.088	220.517	21.712	–4.307	1.160	0,78	1,15
36.920	180.991	212.910	0	659.007	504.709	45.654	16.835	2.579	0,39	1,13
5.044	52.818	100.115	0	223.934	270.025	21.572	4.176	1.658	0,74	2,51
7.054	50.206	176.013	0	438.806	229.116	23.121	14.300	5.437	1,24	2,65
271	13.124	68.549	0	111.705	129.949	19.266	7.118	4.827	4,32	16,22
4.796	20.503	42.822	0	81.806	209.806	15.842	36.080	18.365	22,45	134,2
0	0	94.817	0	210.760	295.006	2.355	29.925	16.559	7,86	14,28
783	6.260	58.646	0	129.304	132.646	9.605	1.988	678	0,52	1,08
6.000	9.143	43.307	0	135.435	118.738	29.282	2.753	–5.440	–4,02	–7,07
457	140.598	172.771	0	435.442	362.657	90.731	–4.630	9.428	2,17	7,79
0	25.600	31.455	4.618	128.131	136.547	15.459	3.887	2.510	1,96	3,78
21.895	863	226.271	0	1.523.537	1.197.880	90.105	130.539	93.269	6,12	7,32
0	0	107.380	0	168.286	198.675	14.519	2.743	697	0,41	1,14

perfiles, trefilerías...
de cada subsector, ordenadas según grupos empresariales.

nómico que pueden impulsar a la adopción de políticas de reconversión en un sector determinado. En unos casos, el problema básico que afronta el sector es un exceso de capacidad productiva, cuya solución más lógica pasa por el cierre de las instalaciones menos eficientes. En otros casos, no es tanto un problema de insuficiente demanda, como de necesidad de reasignación de recursos de unas líneas de productos o actividades a otros dentro del propio sector. Y por último, hay casos en que el problema es básicamente de costes: si se soluciona el mismo, no hay razones por las que haya que reducir capacidad productiva.

La siderurgia integral

Si aplicamos esa tipología a la interpretación de la grave crisis que presentaba la siderurgia integral española a finales de los años setenta cabría señalar que, a diferencia de lo que sucedía en los restantes países comunitarios, la capacidad global de producción de acero de la siderurgia integral española no excedía apenas la del consumo nacional, a pesar de que en España la caída del consumo de acero había sido más aguda y de que también se habían puesto en marcha una serie de importantes inversiones basadas en unas irrealistas previsiones de demanda.

Dicho de otra manera, a diferencia de la siderurgia integral europea, la española no padecía un exceso global de oferta que requiriera necesariamente recortes en la capacidad productiva total, sino que sus problemas eran, en aquel entonces, de otra naturaleza. Había necesidad de proceder a una reasignación de producciones: existían sobrecapacidades en algunas líneas de productos acabados (productos largos, chapa, laminado en frío, hojalata y galvanizado) y déficit en otras (bobinas y nuevos productos y calidades).

Pero probablemente el mayor problema del subsector lo constituían sus elevados costes de producción, debidos a las características, estado y localización de sus instalaciones, a los excedentes de personal, al elevado nivel de endeudamiento y a la deficiente gestión y falta de coordinación entre las empresas del sector.

Este análisis de conjunto debería ser objeto, ciertamente, de una profundización o concreción para cada una de las empresas constituyentes en aquel tiempo de la siderurgia integral española; como ello excedería de los límites lógicos de este artículo, limitémonos a señalar que la principal fortaleza que presentaba Ensidesa de cara a la reconversión era su localización y el tamaño de sus instalaciones de cabecera; la de AHV era la de una gestión más ágil y un mejor *mix* de productos; y la de AHM, la de disponer del tren de laminación en frío más moderno de Europa, (véase, para más detalles, Navarro, 1989).

También, a diferencia de lo ocurrido en Europa, donde hacia 1978 se aprecia una cierta recuperación

como fruto de los primeros planes anticrisis puestos en marcha por las empresas y los poderes públicos, en España a medida que transcurrieron los años la crisis fue agudizándose y creciendo en intensidad.

En ello influyó, sin duda, la coincidencia temporal de la crisis económica con el cambio de régimen político en España, y la prioridad que en tal contexto se dio a la llamada "transición política" en perjuicio de la "transición económica". Únicamente se adoptaron medidas puntuales de apuntalamiento, para evitar el derrumbe total del sector, que lo único que hacían era postergar la resolución de los ajustes y agravar así los problemas.

Entre tales medidas de apuntalamiento hay que mencionar la Ley 60/1978, de medidas urgentes en apoyo de la siderurgia integral, que tenía, como su mismo nombre indica, un objetivo defensivo o de apoyo más que de ajuste: evitar el cierre de AHM mediante su nacionalización e insuflar fondos en las otras empresas (AHV y Ensidesa), para que sobrevivieran hasta la realización de un real ajuste no precisado en el tiempo. También se adoptaron algunas medidas de sostenimiento de precios y se inició una ligera disminución del empleo por no reposición de bajas.

La prueba de la insuficiencia de las medidas adoptadas en 1978 la ofrece el agravamiento de las pérdidas que muestran las empresas del sector en 1980, especialmente las de AHV, que impulsan al nuevo ministro de Industria, I. Bayón, a dar prioridad al plan de reestructuración del sector. El esquema de reconversión propuesto por el nuevo ministro, que durante todo un año se negoció y pactó con sindicatos, empresas y bancos hasta materializarse en el RD 868/1981, perseveraba en la división introducida en la época anterior entre etapas de saneamiento y de reindustrialización.

Las medidas de saneamiento (financieras, laborales y comerciales), fueron más serias que las adoptadas anteriormente; pero seguían siendo insuficientes y estaban calculadas en función de unas hinchadas previsiones de demanda, e incluso algunas de tales medidas (coordinación de los planes de las integrales y no integrales, creación de una sociedad conjunta para las compras y ventas en el exterior, etc.) finalmente no se llevaron a cabo.

Las medidas industriales, relativas a dos nuevas acerías y un nuevo tren de bandas en caliente (TBC), cuya ubicación y determinaciones últimas debían ser propuestas algo más tarde por la Comisión de Coordinación, nunca lo fueron, por la enconada lucha que surgió entre las empresas, apoyadas cada una por las fuerzas políticas, sindicatos, cámaras de comercio, administraciones autonómicas, etc., sabedoras de que tales decisiones podían suponer la supervivencia de la empresa en que ellas se ubicaran y el cierre a medio plazo de las restantes.

Los intentos del Gobierno de la UCD de contratar como asesor a Kawasaki para fundamentar técnicamente su propuesta fracasaron, pues la solución por éste propuesta suscitó una gran contestación social, al no agradar prácticamente a ninguna de las partes implicadas y existir denuncias o indicios de que el informe había sido manipulado por el Gobierno.

Al poco tiempo de acceder el PSOE al Gobierno, éste aprobó nuevos planes laborales y financieros. Los primeros, sin salidas traumáticas y con coberturas socio-laborales muy generosas para los excedentes. Los segundos, suponían una aportación financiera superior al medio billón de pesetas, aunque en el caso de AHV dicha aportación estuviera basada en préstamos, avales y renegociación de deuda institucional, en lugar de subvenciones o aportaciones de capital (cosa que criticará Barrutia, 1999).

El nuevo Gobierno hizo, además, su propuesta de nuevas inversiones, basada en dos nuevas acerías (una para Ensidesa y otra para AHV), en la ampliación y mejora de los TBC existentes en Ensidesa y AHV (en lugar de la construcción de uno nuevo) y en unas instalaciones acabadores para Sagunto. Éste era un plan que se asemejaba mucho al propuesto por AHV y el Gobierno Vasco. No era, ciertamente, el óptimo desde un punto de vista estrictamente técnico, tal como señaló en su momento Navarro (1988) y los hechos pusieron de manifiesto años después, cuando en 1992 el Plan de Competitividad propuso el cierre de todas las instalaciones de cabecera de AHV (incluidas la nueva acería y el TBC recién ampliado y mejorado).

Otra cosa es la valoración que se haga desde un punto de vista político: si el lógico cierre de la cabecera de Sagunto fue capaz de generar tal nivel de conflictividad social, a pesar de no ser Valencia una zona especialmente conflictiva y no estar su economía tan ligada a la siderurgia saguntina, ¿qué hubiera sucedido si se hubiese optado por invertir mayoritariamente en las instalaciones de Ensidesa, condenando a corto-medio plazo a AHV situada en el País Vasco?

A todo ello habría que añadir que, por la influencia que ejercía AHV en el Ministerio y la visión distorsionada que éste tenía sobre las capacidades competitivas de unas y otras empresas, el Ministerio realmente creyera que con tales medidas la siderurgia española sería capaz de retornar a la rentabilidad.

Hay algunos autores, como Viaña (1990), que consideran que la razón fundamental de la no construcción de un nuevo TBC fue la imposición de la Comunidad Europea en tal sentido. Otros autores como

Saro (2000), con los que coincido, consideran que todavía en aquel período el nivel de comunitarización de la política siderúrgica era limitado en Europa y que las decisiones de ajuste como la que nos concierne se adoptaban por razones nacionales, más aún en países que todavía no se encontraban dentro de la Comunidad.

En efecto, para hacer frente a los problemas de exceso de capacidad productiva imperantes en la Comunidad Europea, en ésta se había declarado la crisis manifiesta del sector y, junto con ello, se había establecido un sistema de cuotas de producción y precios mínimos obligatorios para la mayor parte de los productos y un código de ayudas para el período 1981-1985, que posibilitaba ayudas de los Estados miembros a sus siderurgias, condicionadas a reducciones de capacidades productivas y a que las empresas subvencionadas pudieran ser rentables por sí solas. Tales repartos de cuotas y de mercados se efectuaban de acuerdo con los "flujos tradicionales", y no de acuerdo con la competitividad de cada siderurgia.

En tal contexto, se había negociado un período transitorio de tres años para la incorporación de la siderurgia española a la normativa CECA, en la que España se comprometía a reducir su capacidad de producción de laminación en caliente de 21,3 millones de toneladas a 18 millones, y en el que, en contrapartida, las empresas podían seguir disfrutando de las ayudas aprobadas antes de 1986. Pero si del análisis por la Comisión y el Gobierno español de la marcha de los planes se observara que la viabilidad de las empresas españolas no quedara garantizada, se podrían plantear eventuales planes de ayuda, que —y éste es un cambio clave, con relación a las políticas de reconversión llevadas a cabo hasta entonces— requerirían la aprobación previa de la Comisión, la cual examinaría tales proyectos con reglas similares a las de su código de ayudas en vigor hasta finales de 1985.

Pues bien, cuando en 1986, con motivo de la entrada de España en la Comunidad, se desmantela el elevado mecanismo protector (tanto arancelario, como no arancelario: impuesto de compensación de gravámenes interiores y desgravación fiscal a la exportación), los precios se hunden ante el empuje de las importaciones, poniendo de manifiesto lo irrealista de las estimaciones de ventas y precios en que descansaban los planes de reconversión de la siderurgia integral.

El Gobierno español tuvo que solicitar, a finales de 1986, la aprobación de un nuevo paquete de medidas para las empresas integrales españolas, en el que se contemplaban saneamientos laborales (3.000 trabajadores excedentes adicionales), financieros y ciertas mejoras de gestión a cambio de una reducción adicional de la capacidad de laminación en caliente de 750 mil toneladas, que se llevaría a cabo no en las empresas integrales, sino en las de los subsectores de acero común no integral y aceros especiales.

En aquel entonces, el Gobierno socialista comenzó a ser consciente de que la situación competitiva de AHV era algo peor que la de Ensidesa, y de que la consecución de la viabilidad de la siderurgia integral española pasaba por avanzar en la coordinación de la actividad de ambas empresas, llegando, si fuera necesario, hasta su fusión.

En tal sentido, se aumentó el control de la Administración sobre la empresa: el BCI pasó a ostentar el control en su consejo de administración, nombrando como consejero delegado a una persona de su confianza. Pero diversos factores, como el temor a unir a dos empresas en dificultades, la gran rivalidad y desconfianza existente entre ambas empresas y sus entornos sociales, la mejora de la rentabilidad ocasionada por la excelente coyuntura siderúrgica tras 1987..., hicieron que tales planes se abandonaran.

Pero la fuerte recesión que desde 1990 comienza a sacudir a los mercados siderúrgicos europeos, agravada en el caso de España por el mayor retraso relativo de sus procesos de reconversión, la elevada sobrevaloración de la peseta y la mayor caída relativa de la demanda en España, sacó al Gobierno español de su letargo. Esto sucede, además, en un contexto nuevo para la política de reconversión siderúrgica.

Tenemos, por un lado, que British Steel había llevado a cabo un exitoso ejemplo de reconversión, que se convierte en modelo de referencia, y cuyos rasgos distintivos serían el peso que en el mismo desempeñó la privatización de las empresas siderúrgicas, la menor toma en consideración de sindicatos y grupos de intereses regionales en la adopción de las decisiones, la profesionalización de la dirección de las empresas, la adopción de una organización más orientada al cliente (reflejada en una división empresarial por líneas de producto, una mayor penetración en el sector distribuidor...) y los cambios en la gestión del personal de las empresas (Saro, 2000).

Por otro lado, tenemos, como antes hemos avanzado, que ante la falta de voluntad seria de las empresas siderúrgicas europeas de llevar a cabo las reducciones de capacidad necesarias, la Comisión, que había suprimido el sistema de cuotas obligatorias en 1988, se muestra contraria a la restauración de carteles de crisis y sólo acepta nuevas ayudas públicas a cambio de promesas firmes de reducción de capacidades de producción y privatizaciones.

La desaparición del sistema de cuotas favoreció la aparición de un genuino mercado europeo del ace-

ro. Progresivamente, los flujos comerciales tradicionales y las áreas de influencia respectivas comenzaron a ser no respetados y las siderurgias más competitivas empezaron a tomar posiciones en las redes de distribución de los países que no contaban con siderurgias competitivas, como era el caso de España. En algunos países se llevan a cabo, además, exitosos procesos de concentración empresarial (como el de Usinor-Sacilor en Francia), que no pasan desapercibidos para las restantes siderurgias y gobiernos.

Así las cosas, el Gobierno español creó en 1991 la Corporación Siderúrgica Integral (CSI), *holding* que agrupa a las empresas Ensidesa y AHV, y, planteando ya la reestructuración de la siderurgia integral española como la de una sola unidad, presentó en 1992 el Plan de Competitividad conjunto AHV-Ensidesa, que tras bastantes vicisitudes fue finalmente aprobado por el Consejo de Ministros de la UE en diciembre de 1993.

En dicho plan se contemplaban cinco tipo de medidas: laborales, industriales, comerciales, societarias y financieras. Entre las laborales, además de contemplar reducciones de plantilla de aproximadamente 10.000 trabajadores (más del 40% de la plantilla existente), se plantean diversos cambios en la gestión de personal y en el sistema de negociación colectiva (que se negociará por plantas, y no por empresas).

Entre las industriales cabe destacar el cierre de la cabecera de AHV (hornos, acería y TBC) y la construcción en su lugar de una nueva acería eléctrica compacta (ACB, en lo sucesivo), el fortalecimiento de la cabecera de Ensidesa, así como la saturación y especialización productiva de las instalaciones acabadoras; de todo ello se derivaba una reducción en la obtención de acero líquido de un 35% y de casi un 50% en laminación en caliente.

Entre las comerciales, se propugnaba crear una red comercial única, aumentar el valor añadido de los productos, así como abordar tomas de participación en las principales empresas de distribución españolas (Gonvarri, Laminados Velasco...), en las que algunas siderúrgicas europeas habían comenzado a penetrar.

En el plano societario, se planteaba que la CSI se hiciera cargo de los activos útiles de Ensidesa y AHV y que se organizara por líneas de productos en tres compañías operativas especializadas (CSI Planos, CSI Largos y CSI Transformados), siguiendo el modelo imperante en la siderurgia europea, y que Ensidesa y AHV quedaran como empresas latentes para liquidar pasivos y costes sociales.

Por último, el plan estimaba unos recursos en torno a 804-824 miles de millones: 226,1 para la cancelación de deudas, 236,6 de coste social, 126,6 por la conversión en capital de deudas, 9,4 para contingencias y otros, y 205-220 para inversión.

El resultado de este conjunto de medidas puede calificarse de gran éxito. A mediados de los noventa Aceralia disponía de unas modernas instalaciones, entre las que destacaban la remodelada cabecera asturiana y la ACB, siendo la única integral europea con experiencia en la producción de *slabs* delgados. Sus plantillas se encontraban ajustadas, habiéndose reducido desde los 44.000 trabajadores existentes a mediados de los setenta a los 12.500 de mediados de los noventa, y los costes laborales unitarios se situaban por debajo de la media europea.

Tras los saneamientos efectuados, el endeudamiento financiero era bajo (el 40% de los recursos propios), en una situación, además, en la que los tipos de interés españoles no superaban a los de la media comunitaria. Las tarifas eléctricas eran finalmente competitivas, tras la aplicación de la tarifa G4 a Ensidesa, la puesta en marcha de procesos de autogeneración y la liberalización del mercado energético para los grandes productores. Su mercado principal, el español, era el de mayor crecimiento potencial de Europa, especialmente por el dinamismo mostrado por el sector del automóvil en España. Y como consecuencia de todo lo anterior, había retornado en 1995 a los beneficios.

No obstante, como bien indica Sierra (2000), además de quedar pendiente un proceso de privatización, equivalente al que estaban viviendo prácticamente todas las siderurgias integrales comunitarias, la visión internacional planteada en el esquema anterior era claramente insuficiente. Esa escasa internacionalización comercial se reflejaba en el bajo porcentaje de ventas en el exterior previsto en el plan (no más del 21% de las ventas) y en los escasos recursos dedicados a la adquisición de participaciones en otras comercializadoras sudamericanas y alguna europea. Adicionalmente, la CSI no tenía planteado ningún tipo de actividades de transnacionalización productiva.

Ligado a todo ello, cabría hacer mención del relativo escaso tamaño que presentaba la siderurgia integral española. Privatización, integración en un gran grupo siderúrgico que posibilitara superar su debilidad comercial y falta de internacionalización serán, precisamente, los retos que se planteará el proceso de reestructuración siderúrgica de 1995 en adelante.

La siderurgia no integral del acero común

El elevado porcentaje de producción de acero común obtenido en acería eléctrica existente en España a mediados de los setenta se debía a que los tamaños de producción mínimos necesarios eran menores, y, por el contrario, la flexibilidad de producción que posibilitaba era mayor que los de la side-

rurgia integral, lo que se acomodaba mejor a las capacidades financieras de los empresarios siderúrgicos españoles y a la reducida dimensión del mercado siderúrgico español de aquellos tiempos.

En la producción de productos largos de calidades bajas y medias las empresas siderúrgicas no integrales eran más competitivas que las integrales, y merced a las innovaciones tecnológicas que se irán introduciendo (afinos en cuchara...), la acería eléctrica irá progresivamente extendiendo su área de actuación hasta prácticamente toda la gama de productos largos, e incluso en los noventa, con las acerías compactas, a la de productos anchos de calidades bajas y medias.

Atendiendo a la tipología de problemas básicos que conducen a políticas de reconversión, cabría sostener que el sector afrontaba un grave problema de exceso de capacidad productiva, fruto, básicamente, de la equivocada política de inversiones llevada a cabo por bastantes de sus empresas al amparo de la segunda Acción Concertada impulsada por la Administración en los años setenta.

En lo que se refiere a costes y competitividad, había un grupo de empresas que, como consecuencia del fuerte proceso inversor llevado a cabo al amparo de la segunda Acción Concertada y financiado con recursos ajenos, disponían de instalaciones muy modernas, pero en gran medida infrautilizadas (por la situación del mercado), soportaban mayores gastos financieros y de amortización, mostraban excesos de personal y una mala gestión empresarial, y, por todo ello, no resultaban rentables. Y junto a ellas había otro grupo de empresas que, sin tener desde el punto de vista técnico instalaciones tan modernas como las de las anteriores, poseían una saneada estructura de pasivo, tenían su producción adaptada al mercado, disponían de buenos equipos gestores y, como consecuencia, seguían obteniendo beneficios aun dentro de la crisis.

Como consecuencia de ello, los aceristas comunes aparecían divididos en dos grupos: las empresas que seguían siendo rentables, separándose en 1982 de Unesid, la asociación patronal de todo el sector, crearon la asociación Siderinsa para la defensa de sus intereses, propugnando que fuera el mercado el que llevara a cabo el proceso de reconversión, o que, en todo caso, las ayudas que concediera el Estado no resultaran discriminatorias y consistieran únicamente en subvenciones al cierre de instalaciones y en ayudas laborales; las empresas necesitadas de ayudas públicas continuaron asociadas a Unesid, presionando para que el Estado, además de las anteriores, concediera también ayudas de financiación que posibilitaran su supervivencia.

Llevó un tiempo al grupo de empresas de Siderinsa convencerse de que, debido a razones de carácter socio-político, el Estado no iba a aceptar una solución vía mercado que comportara cierres importantes con fuerte rechazo social. En el ínterin, con objeto de no poner en peligro la paz social, de hacer frente a los compromisos políticos adquiridos por el Gobierno en ciertas empresas (especialmente Nervacero), presionados por los sindicatos y las comunidades autónomas, valorando excesivamente el nivel técnico de las instalaciones en detrimento de otros factores de competitividad, los sucesivos gobiernos entre 1980 y 1985 fueron adoptando diferentes mecanismos de ayuda para las empresas grandes en crisis, que, posibilitando su supervivencia, lo único que hacían era aplazar la resolución del problema.

Hubo que esperar hasta el hundimiento, en 1986, de lo que había sido la principal vía de superación del exceso de producción, la exportación, hundimiento motivado tanto por la desaparición de la ayuda encubierta que suponía la desgravación fiscal a la exportación como por la fuerte depreciación que experimenta el dólar entre 1985-1987, para que las empresas de Siderinsa, afectadas ahora en sus cuentas de resultados, tomaran conciencia de la necesidad de abordar un plan coordinado y consensuado de ajustes.

Como acicate adicional para no aplazar más el plan de ajuste se encontraba el límite de diciembre de 1988, fijado en el Acta de Adhesión de España a la Comunidad, para el libramiento de ayudas en el sector siderúrgico.

Las empresas de Siderinsa alcanzaron un acuerdo sobre un plan de ajuste en diciembre de 1987, que, con ciertas modificaciones, la Administración aceptó, de modo que la CDGAE aprobó el 29 de diciembre de 1987 la aplicación a las empresas aceristas de las medidas de reconversión: subvenciones por tonelada de capacidad cerrada (40.000 millones de pesetas) y ayudas laborales (20.000 millones).

Como consecuencia de la aplicación de dicho plan a lo largo de 1988, el subsector redujo 4 millones de toneladas/año su capacidad de laminación en caliente (esto es cerca del 40% de la capacidad de producción total del subsector), las plantillas disminuyeron en 3.500 trabajadores (más de una tercera parte de la plantilla existente en 1987), se cerraron cinco plantas (más del 20% de las existentes), y la concentración empresarial aumentó, además de por los cierres, por la toma de control de las empresas en crisis por las empresas más solventes.

En suma, se llevó a cabo un severo ajuste, que, además, al ser pactado con los sindicatos, apenas generó conflictos sociales y convirtió a los aceristas comunes españoles en uno de los grupos siderúrgicos más competitivos de Europa. Persistió, no obstante las reducciones llevadas a cabo, un cierto exceso de capacidad productiva.

Con posterioridad al ajuste de 1987-1988, los buenos resultados económicos permitieron a los aceristas comunes continuar su saneamiento financiero y llevar a cabo decididas políticas de inversión. Además, las empresas aceleraron el proceso de concentración empresarial y de especialización productiva de plantas, de modo que a mediados de los noventa había en el sector tres grandes grupos empresariales y otro de empresas independientes.

El grupo Celsa, especializado en redondo, corrugados y alambrón, constituido por Celsa e Industrias del Besós (Cataluña), Nervacero y Arregui (País Vasco) y Global Steel Wire (Cantabria). El grupo Ucín, especializado también en redondo, corrugados y alambrón, constituido por Marcial Ucín y Esteban Orbegozo (País Vasco), Azma (Madrid) y Acierie de l'Atlantique (Bayona). El grupo Aristraín, especializado en perfiles, constituido por Aristraín Madrid (Madrid), Aristraín Olaberría y Altos Hornos de Bergara (País Vasco) y Rico Echeverría (Aragón). Un grupo de empresas independientes, constituido por Metalúrgica Galaica (Galicia), Siderúrgica Sevillana (Andalucía) y Siderúrgica Balboa (Extremadura).

Los aceristas comunes iniciaron, además, una política de penetración aguas abajo, adquiriendo o creando empresas en los sectores de distribución y transformación, e incluso en actividades totalmente ajenas al sector siderúrgico.

Los aceros especiales

Si dejando a un lado a Acerinox, único fabricante español significativo de aceros especiales planos y que no estuvo inmerso en procesos de reconversión, nos centramos en los fabricantes de aceros especiales largos, que son los únicos que estuvieron sujetos a medidas de reconversión, se observa que la problemática que subyacía detrás del proceso de reconversión de este subsector difería un tanto de las descritas para la siderurgia integral y la siderurgia no integral del acero común.

También aquí, los espectaculares aumentos de capacidad productiva llevados a cabo dentro de las Acciones Concertadas habían dado lugar a un exceso de oferta; pero, a diferencia del acero común no integral, la media del sector presentaba un nivel de costes claramente superior a los competidores europeos. El núcleo más importante de productores lo constituían no las empresas privadas rentables y viables, sino las necesitadas de reconversión.

Cuando la crisis comienza a manifestarse en el subsector, entre 1978-1980, inicialmente se aplicaron medidas de reconversión individual: concesión de créditos excepcionales y nacionalización de alguna empresa. En 1980 el Gobierno de la UCD declaró el subsector en reconversión, y el Gobierno del PSOE, que se inspiró en algunas de las figuras desarrolladas en esta reconversión sectorial (sociedades de reconversión, fondos de promoción de empleo...) a la hora de diseñar su ley de reconversión y reindustrialización, prosiguió el ajuste y aprobó en 1984 el plan de reconversión del sector.

Así, entre 1980 y 1986 hubo fuertes reducciones de plantillas (5.000 personas, un tercio de las existentes), saneamientos financieros (con aportaciones públicas y bancos y proveedores) e inversiones. Sin embargo, el problema de exceso de capacidad productiva siguió vigente, apenas se avanzó en la integración empresarial y las inversiones no se coordinaron.

La entrada en la CEE y el consiguiente desarme protector obligó también en este subsector a proceder a nuevos ajustes, que obtuvieron el visto bueno de la Comunidad. A cambio de las ayudas, Acenor tuvo que proceder a la fusión de las cinco empresas que la componían y ceder el control al BCI, profundizar en sus saneamientos laboral y financiero, achatarrar algunas de sus instalaciones y avanzar en la especialización productiva de sus plantas.

Foarsa, cuyo plan respondía más a criterios políticos que técnicos, realizó ciertos saneamientos laborales y financieros, además de algunas inversiones en líneas de productos excedentarias en el subsector. Babcock Wilcox recibió ayudas para abandonar su actividad como laminador; Aceros de Irura, para cesar como acerista, y Fundiciones Echevarría, para su cierre. Mas, a pesar de tales ajustes, todavía persistían notables excesos de capacidad productiva y faltaba avanzar más en la concentración empresarial.

Ante el fracaso de su intento para privatizar Acenor mediante su venta a un grupo empresarial en que se encontraban los aceristas privados del subsector, la Administración, a semejanza de lo efectuado con la siderurgia integral, creó en 1991 el *holding* Sidenor, que controlaba a Acenor y Foarsa, y presentó a la Comisión Europea, en 1992, el plan de Sidenor, que suponía un proceso de reconversión limitado exclusivamente a las empresas públicas.

Al igual que con el de la CSI, la aprobación por el Consejo de Ministros de la UE tuvo que esperar a diciembre de 1993. A cambio de la reducción de capacidad de producción de acero de un millón t/año y de 0,4 millones t/año de laminación en caliente, conseguidas con el cierre de dos de las cinco plantas de Acenor, se autorizó una subvención neta equivalente de 80.000 millones de pesetas. El plan contemplaba, asimismo, determinadas inversiones, un saneamiento financiero y la reducción de plantilla de 1.845 trabajadores.

Tras tales ajustes, y en una situación de recuperación de los mercados siderúrgicos, la Administración abor-

dó, ahora con éxito, la privatización del grupo Sidenor: por un lado, se vendió la planta de inoxidables (la antigua Olarra) a un grupo formado por inversores vascos y la siderúrgica italiana Roda; y, por otro lado, en 1995, se vendieron las restantes plantas de Basauri, Vitoria y Reinosa a la sociedad Ifesa, rechazando la oferta de compra realizada por el grupo de empresas GSB, constituida por aceristas especiales del País Vasco, que contaba con el apoyo del Gobierno Vasco.

El grupo GSB, al que se acaba de hacer referencia, surgió en 1993, cuando al fracasar Afora y Patricio Echeverría en sus intentos de hacerse con el control de Acenor y empeorar gravemente los mercados en 1992, estas empresas se vieron obligadas a abordar su reordenación con el apoyo del Gobierno Vasco. Así surgió la sociedad *holding* GSB, con sus divisiones de aceros y forja, en las que se integraban los activos industriales de las citadas empresas.

A mediados de los años noventa el subsector de aceros especiales aparecía, por fin, ajustado y rentable, nucleado en unos pocos grupos empresariales: Sidenor, GSB (actualmente integrado en CIE Automotive), Olarra y Acerinox-Roldan. Estos grupos tienen actualmente rentabilidades positivas, pues no sólo presentan una actividad siderúrgica ajustada, sino que en la mayor parte de los casos han abordado decididos procesos de integración aguas abajo, incorporando nuevas unidades de negocio que les permitieron posicionarse mejor como grupo frente a los sectores finales (principalmente el sector de la automoción) y desarrollando firmes políticas de internacionalización.

REORDENACIÓN POSTERIOR A 1995

Ya en la fase anterior, con un cierto retardo con respecto a los movimientos existentes en las siderurgias europeas más avanzadas, comienzan a apreciarse en España intentos de privatización, integración empresarial y, en menor medida, internacionalización. Tales fenómenos se consolidan y experimentan una enorme aceleración tras 1995, de modo que en menos de una década el sector siderúrgico español experimenta un cambio en sus estructuras empresariales sin parangón en toda su historia.

Las razones que impulsan a los gobiernos europeos, y entre ellos al español, a la privatización de sus empresas siderúrgicas son de diversa índole. El sector siderúrgico había ido perdiendo el carácter de estratégico que, por su peso en el conjunto de la industria y por su papel de *input* fundamental para gran parte de los restantes sectores e industria militar, presentaba en otro tiempo, más aún en un contexto de integración de los países en proyectos supranacionales (UE, Nafta, etc.). Las restricciones presupuestarias y necesidad de controlar los déficit y deuda públicas no posibilitaban que los gobiernos siguieran asignando cantidades ingentes de fondos para financiar las repetidas pérdidas que las empresas siderúrgicas públicas venían padeciendo.

Los ejemplos que se veían como más exitosos de reconversión, como el de British Steel, habían descansado en procesos de privatización y se convierten en modelos de referencia para la Comisión Europea (que presiona en tal sentido) y para los respectivos gobiernos. La necesidad de las empresas siderúrgicas de proceder a procesos de consolidación y creación de grandes grupos supranacionales se vería facilitada con el carácter privado de la propiedad de tales empresas.

Así las cosas, tras la aprobación del plan de la CSI por la Unión Europea, la Administración socialista intentó llevar a cabo la privatización del sector, buscando para CSI Planos y Transformados un socio extranjero y para CSI Largos su adquisición por alguno de los grupos siderúrgicos españoles (principalmente, Celsa). El nuevo Gobierno del PP, que accede al poder en 1996, acelera el proceso de privatización de las empresas siderúrgicas y cambia un tanto su planteamiento: propugna la venta de la CSI como una unidad, pues, aparte de las sinergias existentes, considera que sólo manteniendo su tamaño evitaría convertirse en una filial irrelevante.

Como describe con detalle Sierra (2000), el proceso de privatización de la CSI se planteó en tres fases: se pactó una alianza con un socio tecnológico-industrial europeo, se seleccionaron otros socios de acompañamiento industriales y se realizó una oferta pública de acciones para que la nueva empresa, Aceralia, cotizara en bolsa. Al concurso restringido para la elección de socio europeo sólo acudieron Usinor y Arbed, y a pesar de que la primera partía como favorita, la mejor propuesta que realizó Arbed (en términos de aportación de capital, inversiones, mantenimiento de plantilla, etc.) hizo que la elección recayera en 1997 en la empresa luxemburguesa.

En cuanto a los socios de acompañamiento, mediante sendas alianzas estratégicas Aceralia dio entrada como socios en su capital al grupo siderúrgico Aristraín y a la sociedad comercializadora Gonvarri, a cambio del 100% del capital del grupo siderúrgico y del 30% del capital del grupo comercializador. El proceso de consolidación de Aceralia experimentó, asimismo, otros importantes avances cuando en 1998 Aceralia aumenta su participación en la Acería Compacta de Bizkaia hasta el 75%, y cuando en 1999 Aceralia adquiere el grupo Ucín, primer fabricante español de redondo para la construcción y segundo de alambrón.

Este proceso conjunto de privatización e integración empresarial permitió cubrir algunas de las carencias que, como anteriormente se ha señalado, mostraba

el proceso de reconversión llevado a cabo hasta 1995. En primer lugar, a diferencia de la antigua corporación CSI, Aceralia aparecía con unas redes de comercialización en el exterior extensas y consolidadas, pues éstas eran unos de los puntos fuertes del grupo Arbed, que estaba presente en más de 60 países, tanto para productos acabados como para materias primas, y de Aristraín (estas últimas más centradas en Europa y para los productos largos), aparte de reforzar su presencia y control en las redes de comercialización y distribución en España, pues, además de las propias, de las de Arbed y de las de los grupos Aristraín y Ucín, aumentaba su control sobre las de Gonvarri. En términos de internacionalización productiva, Aceralia formaba parte de un grupo con implantación productiva en varios países. El grupo Aceralia-Arbed se convertía en 1998 en uno de los mayores grupos siderúrgicos mundiales, con todas las ventajas que, como veremos más adelante, de ello se derivan. La mayor parte de los procesos de integración tuvieron lugar mediante un intercambio accionarial, que sumados a la aportación de capital efectuada por Arbed reforzaron la posición financiera de Aceralia.

Por último, la integración con Arbed permitía compensar las debilidades que en materia de I+D había presentado desde siempre la siderurgia española, además de que planteó un importante proceso inversor, que para finales del 2002 había incluso duplicado lo anunciado inicialmente; ello permitió aumentar la modernización y especialización de las instalaciones españolas, e incluso, en el caso de la acería compacta de Bilbao, duplicar su capacidad productiva.

Pero el proceso de privatización y creación de Aceralia, la integración en la misma de los grupos Aristraín y Ucín, y la consolidación y vinculación con Arbed no supusieron el punto final de la reordenación siderúrgica española. Tras finalizar los procesos de privatizaciones siderúrgicas las empresas europeas, que tradicionalmente habían mostrado un nivel de concentración empresarial menor que los existentes en EEUU y Japón, emprendieron un decidido proceso de integración empresarial, o "consolidación", como habitualmente se le denomina en la literatura del sector, del que la unión Aceralia-Arbed no fue sino una más de sus etapas. Tras dicha unión vinieron las de Corus, Thyseen Krupp y Arcelor (cuadro 3).

Son varias las razones que subyacen tras estos procesos de consolidación.

En primer lugar, la sobrecapacidad existente en el sector estaba conduciendo a menores precios y a bajas tasas de beneficio, en unas empresas que ahora, tras su privatización, se encontraban necesitadas de atender las demandas de unos exigentes accionistas. La superación del exceso de capacidad, que

CUADRO 3
PRINCIPALES GRUPOS SIDERÚRGICOS EUROPEOS

Corus		British Steel (Reino Unido)
		Hoogovens (Holanda)
Arcelor	Usinor	Ekostahl (Alemania)
		Cockerill Sambre (Bélgica)
		Usinor (Francia)
		Sacilor (Francia)
	Arbed	Arbed (Luxemburgo)
		Sidmar (Bélgica)
		Klöckner (Alemania)
	Aceralia	Ensidesa (España)
		AHV (España)
		Aristraín (España)
		Ucín (España)
Thyssen Krupp	Krupp	Hoesch (Alemania)
		Krupp (Alemania)
	Thyssen	Thyssen (Alemania)
Otros		Voest Alpine (Austria)
		Riva (Italia)
		Salzgitter (Alemania)
		Rautaruukki (Finlandia)

FUENTE: Elaboración propia.

posibilitaría la recuperación de los precios y las mejoras de rentabilidad, resulta más fácil de abordar dentro de estos procesos de consolidación, que por empresas individuales.

En segundo lugar, son múltiples las economías de escala, ventajas de especialización productiva, transmisión de conocimientos y experiencias y diferentes tipos de sinergias que cabe explotar dentro de los grandes grupos, que permiten reducir sus costes y aumentar su competitividad.

En tercer lugar, los niveles de concentración del sector siderúrgico son mucho menores que los existentes en algunos de sus suministradores básicos y que en el más importante de sus clientes últimos: el automóvil, lo que resta capacidad de negociación al sector y lo convierte en precio aceptante. Así, mientras en los aceros al carbono los cinco mayores productores poseen una cuota en el mercado mundial que no llega al 20%, en la extracción de mineral de hierro los cinco mayores productores poseen una cuota del 65%.

En otras industrias metálicas no férreas, los niveles de concentración son también mayores: aproximadamente del 45% en cobre, aluminio y cemento (Jones, 2003). En el automóvil había tenido lugar un proceso de consolidación similar, incluso algo avanzado en el tiempo sobre el siderúrgico (gráfico 1).

Ligado, en parte, a lo anterior, los clientes globales, tales como el automóvil, comienzan a presionar en dicho sentido, al ir reduciendo el número de sus proveedores preferidos y requerir de ellos un servicio global, en el que la homogeneidad del producto esté garantizada.

Un ejemplo de las posibilidades de reducción de sobrecapacidades y reducciones de costes nos la ofre-

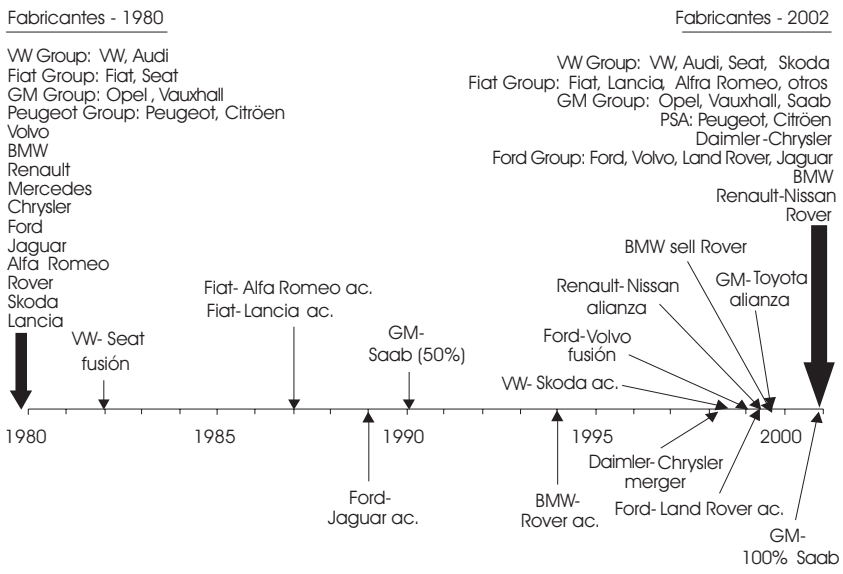

GRÁFICO 1

PROCESO DE CONSOLIDACIÓN EN LA INDUSTRIA DEL AUTOMÓVIL EUROPEA

FUENTE: Johnson, 2003.

ce Arcelor, el primer grupo siderúrgico mundial nacido en 2001 (si bien la fusión efectiva, después del visto bueno de la UE, tuvo lugar en 2002), tras la fusión de Usinor, Arbed y Aceralia. La nueva entidad plantea, tras la fusión, reducir nueve millones de toneladas de capacidad de producción en el período 2004-2010, por el cierre de seis hornos altos en Bélgica, Francia y Alemania, y concentrar la producción de acero líquido en la UE en las cuatro grandes plantas de Francia, España y Bélgica situadas en la costa, para así reducir los costes de transportes y explotar las economías de escala que tan importantes resultan en el sector.

En EEUU el proceso de consolidación empezó más tarde y ha alcanzado un menor desarrollo. En dicha economía, junto con un dinámico y competitivo grupo de empresas siderúrgicas (las llamadas *minimills,* lideradas por Nucor), cuya producción de acero descansaba en la acería eléctrica y que presentaban unas plantillas reducidas y no sindicalizadas, existía un numeroso grupo de empresas siderúrgicas integrales carentes de competitividad y que venían mostrando una continua reducción de su cuota de mercado tanto ante las *minimills* como ante los productos siderúrgicos procedentes del extranjero.

En efecto, en tales empresas integrales, además de problemas de tamaño e instalaciones generalmente no bien ubicadas y un tanto obsoletas, existía un potente movimiento sindical que, aparte de sus reivindicaciones salariales y de los obstáculos que introducía a las medidas de flexibilidad laboral, había logrado que las empresas asumieran pesadas cargas en materia de pensiones y coberturas médicas *(legacy cost),* todo lo cual lastraba pesadamente su competitividad. La eliminación de las sobrecapacidades no competitivas que podía verse facilitada por un proceso de consolidación no tenía lugar, pues ante ese pesado *legacy cost* no había inversores dispuestos a adquirir tales empresas para su ordenación.

Sólo cuando a comienzos del milenio la profunda crisis que sacude a la siderurgia estadounidense conduce a la quiebra de cerca de una treintena de empresas y existe la posibilidad de adquirir módicamente sus activos productivos competitivos, sin cargar con sus pesados pasivos, y cuando ante ello el sindicato mayoritario United Steelworkers of America acepta renegociar en las empresas todo el paquete social, se inician los procesos de consolidación, liderados por International Steel Group, US Steel y Nucor, en un contexto favorecido por la mejora de los precios siderúrgicos estadounidenses que se aprecia desde el año 2002. De cualquier manera, todavía la siderurgia estadounidense se encuentra bastante rezagada en su proceso de consolidación.

En cuanto a Japón, país en el que resulta mayor el exceso de capacidad productiva y donde hasta fechas recientes menos medidas se habían tomado para reducirlo, el proceso de consolidación ha avanzado lentamente y sólo forzado por las fuertes pérdidas en que incurren las grandes empresas siderúrgicas japonesas a comienzos del milenio, cuando la demanda se encuentra muy debilitada y empresas como Nissan, abriendo sus pedidos a otros proveedores, forzaron el aumento de la competencia entre las empresas del sector.

Hay que tener en cuenta, para entender ese retraso, que las fusiones entre empresas independientes, más aún si están ligadas a procesos de ajustes y reducciones de capacidad, no son habituales en la economía japonesa. Pero, como ya se ha señalado, forzados por

su cuenta de resultado, las segunda y tercera mayores empresas siderúrgicas japonesas (Kawasaki Steel y NKK) se fusionaron en 2002, dando lugar a JFE Steel, y la mayor empresa siderúrgica Nippon Steel estableció alianzas con la cuarta (Sumitomo Metal Industries) y quinta (Kobe Steel) empresas siderúrgicas.

De todos modos, el proceso de consolidación y concentración empresarial que se aprecia en el sector siderúrgico está desarrollándose hasta ahora fundamentalmente en un plano regional. La mayor parte de los grandes grupos tienen concentrada la mayor parte de la producción en una sola región, y sólo establece alianzas y acuerdos tecnológicos y de *marketing,* o *joint ventures* en terceros países, con las empresas de otras regiones (1).

La más significativa excepción y, en ese sentido, el grupo siderúrgico más global es LNM, que teniendo su domicilio en las Antillas holandesas, posee empresas en un gran número de países pertenecientes a diferentes continentes. Hay múltiples factores que dificultan la realización de fusiones transregionales: desde las resistencias culturales existentes en países como Japón para poner sus empresas bajo manos extranjeras y los diferentes sistemas de valoración de las empresas, hasta las necesidades que tienen en la actualidad la mayor parte de los grandes grupos siderúrgicos de reducir sus niveles de endeudamiento.

No obstante, todo apunta a que el proceso de consolidación y concentración empresarial continuará, entre otras razones para gestionar los problemas de sobrecapacidades entre regiones que pueden convertirse, de otra manera, como se ha visto con las medidas protectoras para la siderurgia estadounidense tomadas por el Gobierno de Bush en 2002, en fuentes de conflicto permanente. Eso no significa que las estrategias de todas las empresas vayan a ser coincidentes. Así como hoy día se aprecian notables diferencias entre las empresas siderúrgicas europeas en su tamaño, líneas de productos, grado de integración aguas abajo, focalización geográfica, grado de diversificación en actividades no siderúrgicas, etc., cabe considerar que, en un plano superior, tales diferencias se reproducirán también en el futuro.

CONCLUSIONES

Aunque la producción siderúrgica española crece con respecto a la comunitaria en el período 1975-2003, tal crecimiento no difiere sustancialmente del mostrado por la siderurgia en el conjunto del mundo. Es más, el crecimiento de la producción siderúrgica española ha quedado notablemente por debajo, en especial si se mide en términos monetarios, del habido en el conjunto de la economía y en el consumo aparente de acero en España. Ello ha comportado, además de una disminución en el peso relativo de la siderurgia española en el conjunto de la economía, un notable empeoramiento del saldo comercial exterior en este sector, habiéndose convertido España en el octavo país con mayor déficit absoluto en su balanza comercial siderúrgica.

CUADRO 4
PRINCIPALES PRODUCTORES SIDERÚRGICOS EN 2003

Compañía	Domicilio social	Millones de toneladas métricas de acero bruto
Arcelor	Luxemburgo	42,8
LNM Group	Holanda	35,3
Nippon Steel	Japón	31,3
JFE Steel	Japón	30,2
POSCO	Corea	28,9
Sanghai Baostel	China	19,9
Corus	Holanda	19,1
US Steel	EEUU	17,9
Thyssen Krupp Steel	Alemania	16,1
Nucor	EEUU	15,8

FUENTE: IISI, World steel in figures, edición 2004.

El empleo siderúrgico español se ha reducido en el período citado a su cuarta parte, lo cual supone una reducción superior a la habida en la media de países europeos y en el conjunto de la siderurgia mundial. Como consecuencia de ello, la productividad en la siderurgia ha crecido en España de modo espectacular, posibilitando que actualmente España posea en este sector costes laborales unitarios de los más bajos de la UE.

Paralelamente con lo anterior, el número de empresas y plantas productivas se ha reducido notablemente y ha tenido lugar un destacado proceso de aparición de grupos de empresas, entre los que destaca Aceralia-Arcelor. Ello ha ido acompañado de la desaparición del Estado como accionista de las empresas siderúrgicas, tras una ínterin en el que el papel del Estado como accionista principal se vio acentuado.

En lo que respecta a internacionalización, se ha pasado de una situación en la que el capital extranjero sólo participaba excepcionalmente y con carácter minoritario en las empresas siderúrgicas españolas, a que las empresas en las que hay presencia de capital extranjero supongan la mayor parte de la producción siderúrgica española.

En contrapartida, si bien ninguna empresa siderúrgica española poseía, al comienzo del período, participaciones accionariales en empresas extranjeras de carácter productivo, hoy es extraño el grupo siderúrgico radicado en España que no participa en empresas extranjeras.

Por último, a excepción de un grupo significativo de aceristas comunes no integrales y de unos pocos aceristas especiales, las empresas siderúrgicas españolas padecían graves pérdidas y carecían de com-

petitividad a finales de los años setenta; frente a ello, el conjunto de empresas siderúrgicas existentes hoy en España presentan beneficios y cabe calificarlas de competitivas con respecto a sus competidoras europeas.

Ese cambio ha sido fruto de las políticas de reconversión llevadas a cabo desde finales de los setenta hasta mediados de los noventa en los tres subsectores siderúrgicos, así como de los procesos de privatización, concentración empresarial e internacionalización que se abordan desde mediados de los noventa hasta la actualidad.

Empezando por la reconversión que tuvo lugar en la siderurgia integral, hemos de señalar que el principal problema que afectaba al sector era de costes, y no tanto de exceso de capacidad productiva, cuestión ésta que podía resolverse con una reasignación de producciones desde la producción de productos largos a la de productos planos. Tanto por razones sociopolíticas como por una inadecuada comprensión de los retos a que había que hacer frente, en las primeras fases se primaron los saneamientos laborales y financieros (aun así, con ajustes insuficientes), postergando o ignorando los restantes.

A mediados de los ochenta, además de persistir en los anteriores, se abordan los industriales, aunque con decisiones que nuevamente primaban razones sociopolíticas sobre criterios técnicos. En la primera mitad de los noventa, se aborda, por primera, vez la reconversión del sector desde un punto vista societario y organizativo (Ensidesa y AHV pasan a estar integradas en una misma entidad, que se organiza por líneas de producto) y, además de profundizarse los saneamientos laborales y financieros, se reajusta el diseño industrial. Se reducen capacidades, mediante el cierre de la cabecera de AHV, pero se invierte en la cabecera de Ensidesa y se aprueba la construcción de la Acería Compacta de Bizkaia, lo que permite que la siderurgia integral española vuelva a la rentabilidad a mediados de los noventa. No obstante, todavía seguían pendientes su privatización y su internacionalización comercial y productiva, así como la resolución de sus debilidades en I+D y en tamaño corporativo.

En la siderurgia no integral del acero común el principal problema que debía resolverse en su reconversión era, en cambio, de exceso de capacidad productiva, habiendo en el subsector dos colectivos de empresas claramente diferenciadas: unas que, por irracionales políticas inversoras, disponían de instalaciones modernas, pero infrautilizadas, tremendamente endeudadas, con plantillas sobredimensionadas, mal gestionadas, con enormes pérdidas y que solicitaban ayudas públicas para su supervivencia; y otras con instalaciones no tan modernas, pero más ajustadas al nivel de demanda, poco endeudadas, con plantillas ajustadas, bien gestionadas, etc. que seguían obteniendo beneficios incluso en la crisis, y que, en consecuencia propugnaban que fuera el mercado el que llevara a cabo la reconversión.

El ajuste tuvo que esperar hasta la entrada de España en la UE. Con subvenciones por tonelada achatarrada y ayudas laborales, el sector redujo capacidades mediante el cierre de instalaciones y plantas, ajustó plantillas e impulsó la concentración empresarial. Con posterioridad al ajuste de 1987-1988, las empresas, ya con altas rentabilidades, continuaron por su cuenta el proceso de concentración empresarial y de especialización productiva de plantas, e incluso en algunos casos de internacionalización productiva y de integración aguas abajo, en los sectores de distribución y transformación.

En cuanto a los aceros especiales, su crisis era tanto de exceso de capacidad productiva como de costes, y, a diferencia de lo que pasaba con la siderurgia no integral del acero común, el núcleo más importante de productores lo constituían las empresas necesitadas de reconversión. Las medidas de reconversión llevadas a cabo hasta la entrada en la CEE fueron muy severas en materia de saneamientos laborales y financieros, y se experimentó por primera vez en España con figuras tales como los fondos de promoción de empleo y las sociedades de reconversión.

Pero no se adoptaron medidas sustanciales para corregir los excesos de capacidad de producción, las inversiones aprobados eran en buena parte redundantes y no coordinadas, y no se avanzó apenas en la integración empresarial. Al entrar en la CEE se adoptaron nuevas medidas de ajuste, que incluían ahora cierres de instalaciones y fusiones de empresas, pero todavía insuficientes. Hubo que esperar a la primera mitad de los noventa para que, tras quedar el subsector de aceros especiales largos ordenado en dos grupos, Sidenor y GSB, se aprobara para el primero un plan de severos ajustes, que contemplaba saneamientos laborales, financieros, cierres de plantas, concentración empresarial y privatizaciones.

Tras ello, el subsector quedó ajustado y ordenado en cuatro grupos: Sidenor, GSB, Olarra y Acerinox, que desde entonces hasta nuestros días prosiguieron ajustándose, abordando políticas de integración aguas abajo e incorporación de nuevas unidades de negocio, e internacionalizándose.

Tras haber logrado retornar la siderurgia española a la rentabilidad en 1995, el Gobierno español abordó la privatización de la siderurgia integral, que, del modo en que se llevó a cabo, permitió que ésta incorporara un socio tecnológico e industrial extranjero que cubría buena parte de las carencias o debilidades que restaban del proceso anterior: la internacionalización comercial y productiva, la debilidad en I+D y tecnología, el tamaño y la culminación del plan de inver-

siones. Además, la entrada en la entidad resultante del grupo siderúrgico Aristraín y del comercializador Gonvarri reforzó la capacidad productiva y comercial del grupo en productos largos y en redes de distribución, más aún dado que en 1999 el grupo adquiere las plantas del grupo siderúrgico Ucín.

El proceso de consolidación y concentración que vive la siderurgia europea, y con algo más de retraso la de las restantes regiones siderúrgicas, no cesará, y como culminación de la misma en 2001 se creará el grupo Arcelor, fruto de la fusión entre Usinor, Arbed y Aceralia. Con tales consolidaciones se pretende facilitar las reducciones de las sobrecapacidades existentes en el sector, explotar economías de escala y sinergias, contrarrestar el mayor nivel de concentración existente en las industrias proveedoras de materias primas e industrias consumidoras de acero (automóvil) y poder ofrecer un servicio global a unos clientes cada vez más globalizados. De todos modos, ese proceso de consolidación está teniendo lugar todavía en un plano fundamentalmente regional y cabe esperar que en el futuro inmediato continúe desarrollándose y avance hacia un plano auténticamente global.

NOTAS

(1) En el caso de Arcelor, por ejemplo, cabe destacar, de sus implantaciones productivas en el exterior, su participación en la empresa brasileña CST (dado que dicho país es el objetivo prioritario de expansión para el grupo) y una participación en una *joint venture,* junto con la empresa china Baosteel y la japonesa Nippon Steel, para la construcción de una planta de laminación en frío y galvanizado en Sanghai. En cuanto a sus alianzas con productores siderúrgicos de otras regiones, cabe mencionar la que posee con Nippon Steel, para desarrollar proyectos de I+D conjuntos y, a partir de ellos, crear una lista de productos comunes para ofertar productos y servicios a la industria de automoción.

BIBLIOGRAFÍA

BARRUTIA, X. (1999): *Altzairugintzaren ibilera eta berregituraketa: Altos Hornos de Vizcaya,* Doktorego-tesia. Euskal Herriko Unibertsitatea.

COCKERILL, T. (2003): Metals, en Johnson, P. (ed.), *Industries in Europe. Competition, trends and policy issues,* Cheltenham, UK, Edward Elgar.

CRU GROUP (2003): «Overcapacity is not the problem», *CRU Steel Conference*, Praga, marzo.

FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. (2003): *Desarrollo, crisis y reconversión de la siderurgia española a través de una empresa vizcaina* AHV (1929-1996). Economía. Revista Vasca de Economía, núm. 54.

GONZÁLEZ, M. J. (dir.) (2004): *Hierro y acero ante la mundialización. Una perspectiva histórica,* Madrid, Aceralia (en prensa).

GROENENDIJK, N. y HOSPERS, G. (2002): A requiem for the European Coal and Steel Community (1952-2002), *De Economist* 150.

IISI (2003a): *World Steel in figures. Edition 2004.*

IISI (2003b): *Steel Statistical Yearbook 2003*, Brussels, International Iron and Steel Institute.

JOHNSON, J. (2003): «Consolidation in EU Galvanising: Impact Upstream and Downstream», *8th International Galvanising and Coil Coating Conference,* Barcelona, septiembre.

JONES, Th. (2003): «Overcapacity is not the problem», *CRU Steel Conference,* Praga, 3 de marzo.

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA (varios años): *Informe sobre la industria española,* Madrid.

NAVARRO, M. (1988): *La política de reconversión industrial en España: el caso de la siderurgia*, Bilbao: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Deusto (tesis doctorales microfilmadas).

NAVARRO, M. (1989): *Crisis y reconversión de la siderurgia española, 1978-1988*, Bilbao, Junta del Puerto de Pasajes y Ministerio de Obras Públicas.

NAVARRO, M. (2004): «La reconversión de la siderurgia española entre 1975 y 1995. Una azarosa andadura con un final feliz», en *Hierro y acero ante la mundialización. Una perspectiva histórica,* Madrid, Aceralia (en prensa).

SARO, G. (2000): *Convergencia y redes de políticas: la reconversión de la siderurgia integral en Gran Bretaña y España (1977-1994)*, Madrid, Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones, Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales.

SARO, G. Y NAVARRO, M. (2001): «Steel restructuring in Spain 1979-95: The attrition game», en *Succes and Failure in Public Governance: A comparative Analysis*. Londres, Edward Elgar.

SIERRA, M.ª P. (2000): «Reconversión e internacionalización de la siderurgia integral española», *Economía Industrial,* n.º 333.

UNESID (varios años): *La industria siderúrgica española,* Madrid, Unión de Empresas Siderúrgicas.

VIAÑA, E. (1990): Políticas industriales en sectores maduros. El caso de la siderurgia integral española 1980-1983, tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.