

Competitividad y Exportaciones: El sector de la maquinaria textil en España, 1959-1975 (La Rápida y Matesa)¹

Mar Cebrián Villar
Instituto Universitario Europeo

1. Introducción

Son muchos los trabajos que analizan la exportación de la empresa española frente a la de sus competidores. Varios argumentos han sido esgrimidos en la actualidad para explicar la capacidad competitiva empresarial, entre los que podemos señalar el tamaño de la empresa, el papel de los gobiernos en materia de competitividad internacional, el grado de rivalidad existente, la productividad de la empresa o la inversión en nuevas tecnologías². Así por ejemplo, y según recogen Fariñas y Martín Marcos, la propensión exportadora de las grandes empresas duplica la de las empresas pequeñas, siendo el porcentaje de exportación respecto a la producción para la década de los noventa del siglo XX un 34 por ciento y un 14 por ciento respectivamente³. También el tamaño empresarial afecta a la inversión en I+D siendo la probabilidad media de que una empresa pequeña invierta en I+D casi del 70 por ciento y tan sólo del 20 por ciento en las empresas pequeñas. Es precisamente la inversión en I+D una de las variables que más influyen en la competitividad de las empresas. Es sabido por todos que España es uno de los países de la OCDE donde tradicionalmente menos gasto se destina a I+D⁴.

Existen otras teorías para entender el conjunto de factores que determinan la competitividad exterior, entre las que cabe destacar el enfoque de la ventaja absoluta de Smith, el enfoque de la ventaja comparativa de Ricardo, los modelos neoclásicos de la dotación de factores (Heckcher-Ohlin y Samuelson) y los enfoques más recientes de la

¹ Agradezco los comentarios y sugerencias de Santiago López y de los participantes en la sesión preparatoria al congreso que se celebró en Alicante los días 17 y 18 de febrero de 2005.

² Fariñas y Martín Marcos 2003; Ruper and Love, 2002; Melle y Raymond, 2001; Moreno y Rodríguez, 1998; Kumar y Siddhartan, 1994; Porter, 1990; Alonso y Donoso, 1989; Christensen et al, 1987.

³ Véase además Myro, 1999; Fariñas y Huergo, 1999.

⁴ Así se recoge en un informe elaborado por el Servicio de Estudios del Consejo Superior de Cámaras de Comercio del año 2004 y titulado “La innovación en la empresa española”.

ventaja competitiva (Porter, Schumpeter, etc). En la tradición neoclásica, el comercio internacional se explica por la existencia de ventajas comparativas derivadas de diferentes dotaciones de factores productivos entre países. Este enfoque fue dominante durante muchas décadas a pesar de que diversos estudios empíricos (Leontieff, 1954; Kaldor, 1978) mostraban la existencia de importantes inconsistencias en la validez de las hipótesis. En un intento de superar estas limitaciones se buscaron explicaciones alternativas y una de ellas consideró las diferencias tecnológicas como origen del comercio, dando lugar a la teoría del *gap* tecnológico.

Las asimetrías tecnológicas constituyen un incentivo al comercio hasta el momento en que la imitación tiene lugar en el país atrasado tecnológicamente. En esta línea, Vernon analiza las distintas fases que conforman el ciclo de vida del producto para justificar la existencia de comercio hasta que el bien está estandarizado, momento en el cual tenderá a producirse en el país que opere con menores costes de producción.

El presente trabajo es un intento de explicar algunas de las variables que pueden explicar el crecimiento de la exportación española en el período 1960-1973. Más concretamente, el objetivo es mostrar cómo la transferencia de tecnología extranjera permitió a algunas empresas españolas aumentar sus exportaciones⁵. Se trataba de la exportación de bienes de bajo nivel tecnológico que ya no les era rentable fabricar a las empresas que cedían la tecnología. Las fuentes que se han utilizado para la elaboración del trabajo son los contratos de transferencia de tecnología que fueron firmados entre las empresas españolas y empresas extranjeras⁶, documentación diversa del Ministerio de Industria y de las delegaciones provinciales de industria y documentación de las empresas aquí estudiadas. El trabajo trata de explicar algunas de las exportaciones del sector de la maquinaria textil española. Pero al estudiar solamente algunas empresas el presente trabajo deja fuera casos muy distintos al aquí expuesto, como por ejemplo, aquellas empresas realmente competitivas e innovadoras como fue

⁵ Otras veces la empresa extranjera cedente de tecnología prohibía que la española exportara o permitía la exportación, pero previo acuerdo de la extranjera.

⁶ La base de contratos de transferencia tecnológica ofrece una información muy rica, que incluye el coste del contrato, la duración, el tipo de tecnología transferida, las condiciones, información de las empresas contratantes, capital social y participación de capital extranjero de las empresas españolas.

el caso de la Jumberca⁷. Trataré de incorporar casos distintos a los aquí expuestos en trabajos posteriores.

La investigación se ha dividido en tres epígrafes. En el apartado segundo se expone el crecimiento de las exportaciones. El punto tres estudia un caso particular de las exportaciones españolas como es el de la maquinaria textil, uno de los sectores con mayores exportaciones en aquel período. El artículo termina con unas reflexiones y conclusiones.

2. El crecimiento de las exportaciones en el período 1960-1973

El crecimiento de las exportaciones en el caso de España en los años 1960-1973 fue superior al crecimiento de las exportaciones europeas con una tasa media de 9,9 por ciento en términos reales. El cambio en la composición de las exportaciones españolas es muy notable como se refleja en la tabla 1. La participación de alimentos, productos energéticos y materias primas en el total de exportaciones se redujo entre 1961 y 1973. En cambio, creció la participación de los bienes de capital en el total de exportaciones de un 7.1 por ciento en 1961-64 a un 21.2 por ciento en 1970-73. Los más importantes bienes de capital exportados eran maquinaria eléctrica, maquinaria mecánica y vehículos. El valor de los bienes manufacturados en el total de las exportaciones se duplicó en el citado período, lo que refleja que el crecimiento de las exportaciones estuvo basado en su mayoría en bienes de capital y en manufacturas⁸.

Tabla 1

Estructura de las Exportaciones Españolas, 1961-1973

	1961-64	1970-73
0. Alimentación	41.7	22.2
1. Bebidas y Tabaco	4.8	3.7
4. Grasas y aceites animales o vegetales	7.0	4.3
Total Productos de la Agricultura	53.5	33.2
2. Materias Primas (exc. Combustibles)	8.5	3.2
3. Productos Minerales.	5.6	4.4
5. Productos químicos	5.2	4.7
6. Bienes manufacturados	12.9	20.5

⁷ La Jumberca fue fundada en 1948 por Umbert Canals y empezó a exportar a partir de 1961 principalmente. En 1967 ya exportaba el 50% de su maquinaria; porcentaje que alcanzaba el 86% en 1987, véase Llonch, 1997.

⁸ Tena, 1994.

7. Maquinaria y Transporte	7.1	21.2
8. Manufacturas varias.	6.9	15.6
Total Manufacturas	32.1	62.0
9. Otros bienes	0.3	0.2
TOTAL	100	100

Fuentes y Notas: Tena, 1994, p. 15.

El aumento de las exportaciones puede venir explicado tanto por fuerzas de la demanda como por factores de oferta (efecto competitivo). Gracia Andía, 2000, ha demostrado que los factores de oferta contribuyen a explicar un 11 por ciento de la expansión de las exportaciones españolas en los años 1961-1968 y un 44 por ciento en el período 1968-1973. El crecimiento de la demanda externa es el principal factor explicativo del crecimiento de las exportaciones españolas entre 1961-1968, período en el que España, según la citada autora, perdió competitividad frente a los países industrializados.

Las exportaciones españolas en el período 1959-1973 respondían en buena medida a una especialización en productos de bajo valor añadido o intensivos en mano de obra barata y productos con unas tecnologías sencillas que ya habían sido superadas en los países avanzados. El conjunto de España estaba ganando competitividad vía productos industriales intensivos en trabajo a la vez que tenía que importar más productos intensivos en capital. Es decir, se exportaba más y mejor que antes, pero se importaba aún más y mejor que antes, con lo que el saldo era negativo. España empezó a exportar productos que a las economías avanzadas ya no les era rentable producir, pero sus importaciones de productos de gran contenido tecnológico no dejaron de aumentar. Así lo expresaba Fernández Steinko: “Aunque las exportaciones de maquinaria mecánica aumentan en los sesenta el producto exportado contiene comparativamente poco valor añadido y se fabrica sobre patentes importadas”. En la revista Actualidad Económica en el año 1969 se afirmaba que el precio de venta de lo exportado era muy inferior (por kg) al equipo importado⁹. La diferencia positiva en los precios unitarios entre las importaciones y las exportaciones refleja la mejor calidad de los productos importados¹⁰. El comercio español en los años sesenta dependía todavía mucho de una especialización productiva débil donde los productos primarios y las

⁹ Fernández Steinko, 1997; Actualidad Económica 1-2-1969.

¹⁰ Myro, 1999, p. 15.

manufacturas con escaso grado de transformación e intensivas en trabajo eran la base exportadora nacional¹¹.

La especialización española en productos de bajo contenido tecnológico puede explicar las altas importaciones de bienes de alta complejidad tecnológica de la economía española en el período 1959-1975. Por ejemplo, las importaciones de bienes de equipo pasaron de suponer alrededor de la quinta parte del valor importado total en 1961 a un 30 por ciento en 1965¹². La industria española no incluía entre sus programas la fabricación de numerosos bienes de capital pesados ni de determinados productos que eran resultado de una tecnología superior y dinámica. Por ejemplo eran muy destacadas las importaciones de la partida 84,01 (generadores y calderas de vapor por más de mil millones de pesetas en 1965), los reactores nucleares, el aparellaje eléctrico y las cosechadoras y otras máquinas agrícolas¹³.

El bajo nivel tecnológico de la economía española era un obstáculo a la exportación de las empresas españolas. Esta es una de las razones de la firma de los contratos de licencia de tecnología extranjera que las empresas españolas establecieron con otros países, especialmente a partir de 1964. En algunos sectores, los métodos españoles, con una técnica de 40 años, no podían competir en precios con los del mercado extranjero. En otras ocasiones, como ocurría con las calderas para generación de agua caliente en 1972, la productividad obtenida en España era cinco veces inferior a la obtenida en países como Francia. La ventaja de adoptar las nuevas técnicas era esencialmente un ahorro tanto de tiempo de producción como de mano de obra y de materiales. Otra de las variables destacadas por los empresarios españoles para explicar la baja competitividad de sus industrias era el pequeño tamaño de las instalaciones. Por ejemplo, así ocurría con las fundiciones españolas, con un tamaño que no sobrepasaban los 20 o 30 operarios. Además, al hacer el trabajo por medios rudimentarios, se encarecía el hierro fundido y se obtenía una calidad muy inferior a la media europea. En España había en 1963 unas mil fundiciones entre hierro colado, acero y metales, un

¹¹ Gracia Andía, 2000.

¹² La exportación de bienes de equipo alcanzó la cifra de 1.400 millones de pesetas corrientes en 1961, 5.333 en 1965, 26.020 en 1970, y 49.679 en 1973, frente a unas cifras de importación de 44.533 en 1965, 87.694 en 1970 y 110.929 en 1973. La producción fue de 99.971 millones de pesetas en 1965, 186.224 y 304.809 en 1970 y 1973 respectivamente, véase Ingeniería química, noviembre 1976. La participación del sector en la exportación total pasó del 4 por ciento en 1962 al 15,9 en 1970, véase Libe, marzo 1972.

¹³ Ice 467-468; Fanjul, 1977.

número elevadísimo en comparación con Inglaterra o Alemania, países con un desarrollo industrial mucho más elevado¹⁴. El pequeño tamaño de las instalaciones se daba también en el sector de la maquinaria mecánica donde a principios de los años setenta el 85 por ciento de las empresas en la maquinaria mecánica tenía menos de 50 personas en plantilla.

Es indudable que muchas empresas españolas incrementaron sus exportaciones gracias a la inversión en nuevas tecnologías; la mayor parte de las veces se trataba de inversión en tecnologías extranjeras¹⁵. Así se observa en los contratos de transferencia de tecnología que firmaron las empresas españolas. Éstas argumentaban que dadas las exigencias técnicas que las crecientes exportaciones iban planteando era muy conveniente establecer este tipo de relaciones técnicas, ya que gracias a ellas se reducían los costos de fabricación lo que les daba un mayor poder competitivo.

Pero es también cierto al mismo tiempo que si la compra de tecnología extranjera favorecía las exportaciones españolas, España se estaba convirtiendo casi exclusivamente en proveedor de países pobres o en suministrador de materiales inferiores a países más desarrollados quienes compraban a las empresas españolas lo que no deseaban fabricar por sí mismos, por no ser rentable (véanse algunos ejemplos en el apéndice I). Las empresas españolas, por lo tanto, habían conseguido exportar gracias a su papel en la división internacional del trabajo. Así, por ejemplo, las exportaciones españolas a Portugal, Latinoamérica, África o a las colonias pueden explicarse en ocasiones por la firma de contratos de transferencia de tecnología que se concedían en exclusiva para dichos mercados a una empresa radicada en España. Ello implicaba que la empresa cedente de la tecnología dejaba de exportar o fabricar el producto objeto del contrato de transferencia tanto a España como a los mercados citados anteriormente (Portugal, las colonias españolas, norte de África, Asia, Hispanoamérica) porque ya no le interesaba su fabricación. Por lo tanto, había una especialización en la producción: los productos más avanzados tecnológicamente o las versiones más modernas de un producto pasaban a ser fabricadas por las empresas que

¹⁴ Información tomada del contrato firmado en 1963 entre Calderería Industrial, de Barcelona y la empresa inglesa Richards Structural Steel Co, Limited.

¹⁵ Algunos ejemplos de empresas fabricantes de maquinaria textil que firmaron contratos de transferencia de tecnología con empresas extranjeras son: Torres-Maquinaria Textil (Barcelona) y Uralita S.A. (Madrid).

cedían la tecnología, mientras que la empresa española se ocupaba de los modelos más sencillos tecnológicamente y los exportaba a otros mercados.

Veamos a continuación un ejemplo de exportación española, el de las máquinas textiles. Un sector que a mi entender consiguió unas altas exportaciones, a lo que contribuyeron en parte las ayudas que recibió el sector por parte del Estado. Se muestran dos empresas dedicadas a la fabricación de maquinaria textil. La primera de ellas, la empresa Rápida, S.A. representaba la norma española de transferencia y fabricación bajo licencia y con pocos riesgos. Matesa, en cambio, era el ejemplo contrario, una empresa que trataba de innovar por su cuenta en un contexto adverso y cuyo desenlace será el fraude fiscal.

3. Un caso de estudio: la exportación de maquinaria textil en España

En el presente epígrafe se presenta la situación en un primer momento de un sector competitivo y exportador (en los años cincuenta y sesenta), una segunda fase en la cual los productores piden ayuda al Estado para luchar frente a la competencia (1960-1970) y finalmente una tercera etapa en la que una empresa nacional La Rápida reacciona y busca una solución para salir de la crisis.

El sector de la maquinaria textil y de confección en España nació a finales del siglo XIX para abastecer a la industria textil catalana que ya estaba fuertemente consolidada en el país. A principios del siglo XX aparecen las primeras construcciones de telares y maquinaria para acabados, seguidas por la fabricación de tricotadas, todas ellas hechas con tecnología propia. Durante el período 1955-65, tanto por el número de empresas como por el número de trabajadores, la maquinaria textil española alcanza su momento de “esplendor”. La cuantía de exportación más significativa correspondía a la maquinaria textil con 1.513,8 millones de pesetas en 1968¹⁶. El sector mantuvo sus posiciones en las décadas de los setenta y ochenta.

En el cuatrienio 1999-2002, la exportación española de maquinaria textil y de confección representaba una media del 1,55 por ciento del total de la exportación mundial y en el año 2002 España ocupaba el puesto nº 11 del ranking mundial de

¹⁶ Actualidad Económica 1-2-1969.

exportadores. La exportación española del sector significaba en el año 2003 el 63 por ciento del total de la facturación, lo cual implica un esfuerzo exportador importante. Un esfuerzo que se ha mantenido constante en los últimos años y que no responde a una estrategia coyuntural, sino que pone de manifiesto la vocación exportadora de este sector¹⁷.

La proyección hacia el exterior de las máquinas de coser española ha constituido uno de los logros más importantes de la industria metalúrgica española. Desde 1945 se vienen exportando las máquinas de coser españolas¹⁸. En el período 1951 a 1953 la exportación alcanzaba valores de 170 a 175 millones de ptas. A partir de 1959 entró en juego la competencia de otros países, fundamentalmente de Japón. En 1961 España era el quinto productor en Europa detrás de Rusia, Alemania, Reino Unido e Italia. En 1964 eran ya cincuenta los mercados compradores, y el volumen de exportación anual se había recuperado y superaba los cien millones de ptas. Entre los países europeos fabricantes de máquinas de coser España ocupaba en 1966 el tercer puesto con una capacidad de producción de 411.000 unidades, siendo sobrepasada únicamente por Italia con 643.000 unidades y Alemania occidental con 476.000.

Las exportaciones de máquinas de coser, que habían crecido fuertemente hasta 1957, cayeron de 1958 a 1967. La exportación descendió de 162,26 millones de pesetas en 1959 a 81,5 en 1966 (tabla 3). El principal comprador era el Reino Unido. La reducción de exportaciones es atribuida a medidas protectoras en algunos países y a la fuerte competencia japonesa, al igual que ocurría en Irlanda, Holanda y Alemania. Los precios de la competencia eran similares a los españoles, pero al suprimir estos países (Francia, Alemania, Italia y Japón) sus gastos comerciales para la exportación el efecto era que pudieran presentarse los productos extranjeros en nuestro mercado a precios de

¹⁷ Icx, diciembre 2004.

¹⁸ Alfa empezó a fabricar máquinas de coser, de calidad menor a la máquina Singer, a mediados de los años veinte. La exportación y venta de la máquina de coser Alfa empezó a realizarse en 1946 (a las colonias, a Chile), en 1950 se exportaba ya el 38 por ciento de las ventas. Tuvo muchos problemas la empresa en la década de los cincuenta debido a las trabas a la producción y a la exportación (por las políticas proteccionistas adoptadas por EE.UU. y un dólar muy elevado). A pesar de ello las exportaciones se multiplicaron por tres entre 1954 y 1959. En la década de los años sesenta la distribución del producto se realizaba a través de una red comercial propia. Se crearon sucursales, delegaciones y agencias en casi todas las capitales y se llegó a exportar a más de 70 países. Durante aquellos años Máquinas de coser Alfa, S.A. contaba con organizaciones comerciales propias en Inglaterra y Francia y una planta industrial en México. Alfa abandonó la fabricación propia de máquinas de coser en 1996, véase Iza-Goñola, tesis doctoral, abril 2004.

venta al público inferiores a los que aplicaba la industria nacional. Los productores nacionales afirmaban que era muy difícil reducir precios.

Otros motivos que explican por qué las exportaciones se redujeron después de 1959 son el que Sudamérica, excelente cliente, quedara prácticamente cerrada, en razón de los fuertes aranceles con que las administraciones de sus países gravaron las importaciones de países ajenos a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC); Europa se presentaba más difícil en razón a los acuerdos económicos que se firmaron, la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), de los cuales España estaba ausente. En los mercados del Este europeo la exportación española se veía frenada por el Consejo de Asistencia Económica Mutua (COMECON) y la competencia japonesa barría a las compañías españolas de otros mercados tradicionalmente dominados por nuestro producto.

Muy evidentes son, por ejemplo, las menores exportaciones españolas a Brasil, uno de los principales compradores, que en 1968 había anulado sus compras a España. Lo mismo ocurrió con Chile, Argentina, Grecia, Dinamarca y Bolivia, que importaban mucho a principios de los años cincuenta¹⁹. Marruecos importaba por valor de 4,5 millones en 1951, 8 en 1965 y 1966, y 4 millones de pesetas en 1967. Las cifras para Alemania son 8 y 2 millones de pesetas en 1962 y 1967 respectivamente. Gran Bretaña adquirió 12 millones en 1965 y solamente 6 millones en 1967. A la caída de las exportaciones españolas se unió además la caída de la demanda interior entre 1963 y 1966. La razón de tal descenso hay que buscarla en el hecho de que la mujer española prefería, a medida que aumentaba la renta, no hacer la ropa sino comprarla, y destinar la cuantía ahorrada en la compra de una máquina de coser para lavadoras, refrigeradores, o televisiones. La cifra de ventas se redujo desde 1.153 millones de pesetas en 1963 a 1.149 y 960 millones pesetas en 1965 y 1966 respectivamente (véase tabla 2 para un estudio comparativo de la producción, importación y exportación de varios países europeos en el año 1966).

Tabla 2

¹⁹ Argentina crearía su propia fabricación e igual actitud tomaron Turquía, Brasil, Egipto y Chile, que habían sido los grandes mercados de las máquinas de coser españolas.

***Producción, importación y exportación de máquinas de coser domésticas en el año
1966 (unidades)***

País	Producción	Importaciones	Exportaciones
España	300.000	552	34.424 (11,47)
Francia	161.000	88.026	63.917 (39,70)
Alemania	476.000	337.004	295.644 (62,11)
Italia	643.000	20.096	445.527 (69,29)
Holanda	30.000	65.177	5.293 (17,64)
Bélgica	25.000	38.889	13.386 (53,54)

Fuente y Notas: Documentación varia suministrada por el Ministerio de Industria, Archivo General de la Administración (AGA). Las cifras en paréntesis corresponden a porcentajes.

De 1967 a 1972 las exportaciones de máquinas de coser domésticas se recuperaron, siendo el crecimiento del 350 por ciento²⁰. Las razones que explican tal recuperación fueron los acuerdos tomados con la administración en materia de desgravación fiscal a la exportación sobre valor interior y una dinámica acción comercial de los fabricantes en la recuperación de mercados perdidos, la ampliación de nuevos mercados y la creación de filiales propias de comercialización en el exterior, así como un aumento del nivel tecnológico con el paso gradual hacia la fabricación de modelos zig-zag, automáticos y super automáticos abandonando los de puntada recta. El resultado de todo ello, como puede observarse en la tabla 3, fue un aumento de las exportaciones de 68,2 millones en 1967 (no llegaban a 30.000 máquinas) a 240 millones (más de 90.000 máquinas) en 1972²¹.

Tabla 3:
Exportación de máquinas de coser en España, 1951-1974
(valor fob, pesetas corrientes)

1958	124.075.017
1959	162.265.369
1960	135.488.797
1961	118.721.305
1962	87.363.206
1963	83.987.154

²⁰ Las empresas Máquinas de Coser Alfa (Guipúzcoa) y Estarta y Ecenarro (Guipúzcoa) fueron merecedoras de la carta de exportador individual de primera categoría en 1967, siéndoles renovadas en 1969.

²¹ En 1970 el consumo se había reducido a 5 ó 6 máquinas de coser por cada 1.000 habitantes, mientras que en Suiza, Alemania o EE.UU. el consumo remontaba desde esos niveles hasta 13-14 máquinas por cada 1.000 habitantes.

1964	93.156.051
1965	99.126.086
1966	81.555.715
1967	68.210.037
1968	132.342.631
1969	154.156.000
1970	179.727.000
1971	213.762.000
1972	240.000.000

Fuente: Información varia del Ministerio de Industria.

El aumento de las exportaciones también se debió a la situación de reserva casi total del mercado interior que consiguió el grupo fabricante de máquinas de coser (constituido principalmente en cuanto a la producción de máquinas domésticas por Máquinas de coser Alfa, Estarta y Ecenarro, P. Freire s.a., y Rápida²²). Este grupo llegó a solicitar a la Dirección General de Industria la aplicación de un arancel más alto para las máquinas industriales, y exigencias excesivas de capacidad de producción a las nuevas fábricas que solicitaran instalarse. El miedo del sindicato nacional del metal (en concreto, el grupo nacional de fabricantes de máquinas de coser) era que se instalara una empresa extranjera que pudiera dar lugar al cierre de sus fábricas, concretamente la empresa Singer. Por ello solicitaron que se considerara incluida la fabricación de máquinas de coser en el sector de aparatos electrodomésticos comprendido en el grupo 1 de la clasificación a que hacía referencia el decreto 1775/67. Esta petición fue cumplida, como veremos a continuación, y todo ello además de los cupos existentes debido a que la importación de máquinas de coser se encontraba todavía bajo un régimen de comercio globalizado²³.

²² La empresa Máquinas de coser Alfa, S.A. (1940) ocupaba en 1960 el lugar 163 en el ranking de las 200 mayores empresas clasificadas por activos netos, según los datos de Carreras y Tafunell, 1994; Estarta y Ecenarro, S.A. constituida en 1943, ocupaba el puesto 191. En 1974 ninguna de estas dos empresas figuraba entre las 200 mayores empresas según sus activos netos. Las empresas Rápida y P. Freire ocupaban en 1972 los puestos 498 y 537, respectivamente, según la información suministrada por la revista Economía Industrial nº 117 sobre las 600 primeras empresas industriales españolas en 1972, pp.28-29. Entre las 1.000 mayores empresas españolas según el volumen de su cifra de negocio, Alfa ocupaba el puesto 319 en 1973 con una cifra de ventas de 1.583 millones de pesetas y una plantilla de 1.656 empleados; Estarta y Ecenarro se encontraba en el puesto 516, con una cifra de ventas de 999 millones de pesetas y una plantilla de 1.586, véase Fomento de la Producción, 671, 1974

²³ El comercio globalizado implica restricciones cuantitativas a la importación: Su objetivo era reservar una parte del mercado nacional para la producción interior. Este tipo de comercio suponía un 24,2 por ciento del comercio total en 1960 y un 7,9% en 1975.

Entre las ventajas que el citado grupo consiguió del Estado podemos citar la desgravación fiscal a la exportación. Por oficio 284 de 14-julio de 1967 la Dirección General de Aduanas concedió al grupo de máquinas de coser los beneficios de la orden del Ministerio de Hacienda del 18 octubre de 1966 por la que se autorizaba a aplicar la desgravación fiscal a la exportación a partir del precio interno a los fabricantes españoles de máquinas de coser. Dicha desgravación fue también concedida en los años 1969 y 1970 (decreto de la presidencia del gobierno 1255/1970 que estableció la posibilidad de obtener estas desgravaciones), 1971, 1972 y 1973. La orden de 24-12-1971 estableció para las mercancías citadas en su epígrafe la aplicación del 75 por ciento del precio de venta al público como base de la desgravación fiscal. Fue providencial, afirma dicho grupo, la acertada media de la administración de convenir que la desgravación fiscal fuera otorgada en base del valor interior de la mercancía exportada (es decir respondiendo a los gravámenes y tributos que ha pagado una máquina desde la primera materia hasta que es vendida al cliente).

Los fabricantes defendían que la Administración les amparara bajo la armadura de decretos elaborados desde principios de los años sesenta. El decreto 157/1963 de 26 de enero inauguró el procedimiento administrativo vigente por el que se regulaban los sectores o actividades industriales que habían de continuar sometidos al régimen de autorización previa, cumplimiento de mínimos y/o características técnicas para su libre instalación, ampliación y traslado y actividades que quedaban totalmente liberalizadas. Este decreto establecía en su artículo 2 que el Ministerio de Industria podría señalar las condiciones técnicas y de dimensión mínima aplicables, entre otros, al de construcción de maquinaria para la industria textil. La orden ministerial de 16 marzo de 1963 establecía por primera vez la cuantía de mínimos a efectos de libertad de instalación para determinados sectores, pero al no fijarlos específicamente para el sector fabricación de maquinaria textil, significaba que quedaba liberalizado. El 10 febrero de 1964 una nueva orden ministerial regulaba nuevos mínimos y condiciones técnicas, especificando para el sector la exigencia de un grado de nacionalización mínimo para la libre instalación de industrias del 70 por ciento del valor en fábrica a partir de la primera unidad producida.

El decreto 26/1965 de 9 enero fijaba nuevamente condiciones técnicas y de dimensión mínima para diversos sectores. Al no citar al sector fabricante de maquinaria

para la industria textil y derogar el artículo 5 de la orden de 10 febrero 1964, viene a liberalizarse totalmente el sector fabricante de maquinaria textil. En el mismo año, mediante decreto 3727/1965 de 18 de diciembre se fijan para el sector grados de nacionalización que partiendo del 70 por ciento para la primera unidad, obliga a llegar al 90 por ciento en 2 años. Así se mantiene hasta 1968. Por decreto 22 julio 1967 el grupo de máquinas de coser pasó del régimen de liberalización al de autorización previa.

Dicha situación de reserva casi absoluta para los fabricantes nacionales se mantuvo hasta el año 1974, cuando por Decreto 19 de diciembre 1974 el grupo de máquinas de coser pasó del grupo de autorización previa al grupo segundo con una dimensión mínima de 250.000 unidades al año en dos turnos. Con la nueva coyuntura que abre claramente la crisis económica, los fabricantes de máquinas de coser recurren a una mayor presión para que el Estado les ampare frente a posibles competidores. Y así, el grupo fabricante de máquinas de coser criticó esta decisión del Ministerio de Industria afirmando que dicha decisión perjudicaría al sector (¡la producción de Alfa en un año “récord” fue de unas 138.000 unidades!²⁴). Esta medida de amparo al sector les parecía poco.

En 1974 la situación había cambiado claramente. Hasta entonces la fabricación de máquinas de coser había disfrutado de la protección gracias al arancel y a las barreras a la importación y a la instalación de nuevas plantas. Pero a partir de aquel momento ya no sería viable la producción en cuatro fábricas de una cifra de 190.000 máquinas domésticas al año. Según el director general de industrias siderometalúrgicas:

“Es impensable que puedan sobrevivir en España las cuatro fábricas con unas inversiones de 1.300 millones pesetas y un número de operarios superior a 3.300 para producir solo 190.000 máquinas de coser fabricando casi los mismos modelos de tipo convencional y de enorme competencia en el mercado exterior”.

Lo que había que hacer, en opinión del director, era una concentración de producciones por modelos en países idóneos, suministrando desde cada una de sus

²⁴ Iza-Goyola, 2004.

plantas a los diversos mercados extranjeros, para hacer frente a la competencia de Japón, EE.UU. e Italia. Además, en 1977 el sector quedaría liberalizado.

Japón producía por aquella época 4 millones de unidades y Singer más de 3 millones. Singer contaba en EE.UU. con unos 3.000 establecimientos de venta y postventa propios y otros 10.000 en el resto del mundo, lo cual le permitía asegurar la colocación de sus grandes producciones en plantas especializadas, como por ejemplo la de Monza en Italia. Singer cubría así un 50 por ciento de las ventas de máquinas de coser en los países capitalistas. La producción italiana de máquinas de coser estaba representada por la empresa Singer (Monza) con una fuerte producción especializada en máquinas económicas, de puntada recta y zig-zag simple, la empresa Necchi con una producción cercana a las 200.000 máquinas y los pequeños fabricantes Borletti (40.000 máquinas) y Vigorelli (15.000). Necchi se inclinaba hacia máquinas de alta tecnología y quería abandonar las máquinas de tipo convencional, puntada recta y zig-zag, cuya producción intentaba sustituir en España. Necchi, en virtud de un contrato de transferencia de know-how, llegaría a un acuerdo con las empresas españolas la Rápida y Estarta y Ecenarro para que ésta le suministrase máquinas de alta tecnología de base plana, puntada recta y zig-zag. Necchi proyectaba seguir fabricando en Pavía el mismo modelo en su versión portátil. Por lo tanto, en Italia como máquinas domésticas convencionales quedaban la Singer de Monza, en máquinas baratas y Necchi en la gama de máquinas de alta tecnología ya que a Borletti y Vigorelli no les era rentable su producción. Veamos a continuación la trayectoria de una de estas empresas del grupo fabricante de máquinas de coser, la empresa Rápida S.A., protagonista de la reestructuración del sector de máquinas de coser como medio para abordar la crisis del sector de mediados de los años setenta.

3.1. La Rápida, S.A.

En 1860 se funda en Frankfurt la fábrica de máquinas de coser alemana Jos Wertheim y en 1870 se crea en Barcelona la casa filial Wertheim para la venta de máquinas de coser a cargo del hijo del creador de la marca. El negocio se inició el citado año con la importación de cabezales, y los muebles y el maderamen de los tableros se construían en España. En 1900 se inició la fabricación de complementos de la máquina de coser y el 6 de febrero de 1920 se constituyó en Barcelona la sociedad

Rápida que presidía el hijo. Su capital social fue de 200.000 pesetas, ampliado el 21-7-1920 a 600.000 pesetas, en 1932 a 1,6 millones, en 1943 a 4,6 millones, en 1951 a 9,2 millones, en 1954 a 18,4 millones, en 1962 a 36,8 y en 1965 a 73,6 millones (50,33 por ciento nacional). En 1975 el capital social ascendía a 110.400.000 pesetas, tenía 264 empleados, y un volumen de ventas de 664.191.000 pesetas

La fundición de hierro se inauguró en 1929 y funcionó hasta 1969 y a partir de entonces Rápida se abasteció de componentes de Sigma (Estarta y Ecenarro). En el periodo de la II guerra mundial desaparece la fábrica Wertheim de Alemania y por tanto Rápida queda como único fabricante de máquinas de coser Wertheim. En dicho año se convierte en la segunda compañía más importante de exportación de Cataluña. En 1943 Rápida se integra en el grupo Hispano Olivetti. Su primer presidente fue Miguel Mateu Pla.

En 1949 Rápida inició la fabricación de la máquina de coser Singer para la compañía Singer de máquinas de coser²⁵. La organización mundialmente conocida como Singer estaba formada a principios de los años sesenta por dos empresas norteamericanas: The Singer Manufacturing Company (una sociedad fabril) y la Singer Sewing Machine Company (una sociedad comercial). La organización Singer estaba dedicada desde hacía más de 100 años a la fabricación y venta de máquinas para coser. Para su producción The Singer Manufactory Company contaba con importantes instalaciones industriales en EE.UU, Inglaterra, Francia, Alemania, Italia y Brasil. La distribución y venta de sus productos corría a cargo de Singer Sewing Machine Company. La compañía Singer de máquinas para coser era la sucursal en España de la Singer Sewing Machine Company. La utilización en España de las máquinas de coser Singer con finalidades domésticas e industriales se había iniciado hacía más de sesenta años, mediante importaciones. Pero desde 1936 la prohibición de importar las máquinas y accesorios Singer amenazó con tener que desaparecer por falta de lo que constituía su verdadero negocio. Ante semejante situación fue preocupación constante de Singer Sewing Machine Company la de poder superar tal evento mediante la búsqueda de una fórmula que la permitiese continuar manteniendo su antigua organización española. Y

²⁵ Singer desarrollaba actividades en España a través de la empresa Regulación y Control (con un capital cien por cien de Singer) y de la compañía Singer de máquinas de coser, dedicada a la venta de máquinas de coser domésticas e industriales, máquinas de coser industriales y máquinas computadoras electrónicas.

así, la empresa Singer española fue autorizada a encomendar a la compañía mercantil de Barcelona “Rápida S.A.” la fabricación en España para España de una máquina de coser doméstica bajo la marca Hexagon. Comprobada las excelentes prestaciones de dicha máquina la española, pensando que con ello no solo resolvería su propio problema de subsistencia sino que además crearía más trabajo, pidió a su principal, la Singer Sewing que solicitase a The Singer Manufacturing Company la concesión de sus licencias y patentes²⁶.

En 1960 Rápida obtuvo el título de productor nacional 8184. Exportaba máquinas de coser a 46 países, siendo en dicho año la segunda firma exportadora de Cataluña. Su plantilla de personal en fábrica alcanzaba los 612 productores. En 1966 era representante exclusivo de la importante firma Union Special Machine Company de Chicago y de Stuttgart con una relación de más de medio siglo. Las exportaciones a partir de entonces de máquinas de coser Wertheim fueron muy pequeñas. El país más importante de exportación en el periodo 1965-69 fue Portugal, seguido de Argelia, Andorra, Marruecos, Bolivia, Líbano, Bélgica, Chile, Siria e Irak.

Durante el período 1968-1970 los altos costos de la mano de obra aconsejaron una reestructuración de la industria, iniciando su programa de cooperación con la sociedad Estarta y Ecenarro, fabricante de las máquinas Sigma²⁷. La fundición, aserradero de madera y carpintería se dieron de baja entre 1969-70 y la mayor parte del personal fue absorbido por Hispano Olivetti que incrementó en aquella época notablemente su producción con destino a la exportación. El taller mecánico se mantuvo, así como la fundición de aluminio inyectado, pero sus respectivas producciones fueron reduciéndose hasta la extinción. Rápida, al suspender la fabricación de fundición y de taller, se suministró entonces de componentes de Estarta y Ecenarro. En 1970 las líneas de fabricación propia se reducían a las cadenas de montaje y al control y ensayos de fases del mismo y de productos terminados. Rápida continuó

²⁶ Así, en 1959 se firmó un contrato de licencia no exclusiva entre la Compañía Singer de Máquinas de Coser y The Singer Manufacturing Company para la fabricación de las máquinas de coser Singer modelos 800-z, 801-z y 827-z, sus piezas y accesorios, incluyendo patentes, modelos, diseños. El canon era de 2,45\$ por cada máquina, sus piezas y accesorios para el modelo 800-z; 2,85\$ para el 827-z y 3,85\$ para el 801-z. El contrato se amplió en 1965 al modelo 810-z con un canon de 2\$ por cada máquina, sus piezas y accesorios, contrato que fue aprobado en 1966. La información ha sido extraída del propio contrato.

²⁷ La empresa Estarta y Ecenarro (fabricante de la marca Sigma) sólo producía máquinas de coser domésticas, Alfa producía máquinas industriales y domésticas y la empresa Freire (marca Refrey) se dedicaba a la fabricación de máquinas de coser industriales y artesanales.

montando máquinas con componentes Sigma para sus necesidades y para Singer. La capacidad de fabricación era de 90.800 unidades de máquinas para coser domésticas de puntada recta cabezal tipo BN, y 43.600 de máquinas para coser domésticas de costura recta y zig-zag automática, cabezal tipo EZ. Su mercado era principalmente el mercado nacional.

El tratado de comercio preferencial suscrito por España con la CEE por el cual se reducían los aranceles a los productos españoles en los países de la comunidad tenía una fase inicial de 6 años y pasada esta fase los proteccionismos quedaban totalmente descartados. La estructura actual del sector tenía que cambiar. Debía desecharse, por imposible, que en 1977 la administración asegurara el mercado a los fabricantes de máquinas de coser españoles en base a mantener un muro impenetrable como hasta entonces, ya que en dicho año la máquina de coser pasaría a régimen liberalizado²⁸. A este reto Rápida respondió rápidamente poniéndose en contacto con Necchi de Pavía, obteniendo autorización para negociar un acuerdo de colaboración industrial con las fábricas españolas. Rápida habló con la empresa Estarta y Ecnarro para la fabricación de máquinas de coser Necchi. También hubo negociaciones entre las sociedades Necchi y Alfa que culminó en un acuerdo de representación de sus máquinas de coser industriales para la empresa española Alfa.

Como la otra gran empresa del sector, la Refrey, se dedicaba a modelos artesanos e industriales, el problema industrial de la máquina de coser doméstica española se centraba en Alfa y Estarta y Ecnarro. Los acuerdos con Necchi suponían que Estarta y Ecnarro se especializaría en máquinas de coser domésticas especializadas automáticas y Alfa en máquinas de coser de puntada recta y zig-zag no automáticas para atender su propias necesidades y las de Necchi, las de Wertheim, las de Freire (Refrey) y las de Rápida (Singer).

En 1971 Rápida actuó de promotor de la unión entre Necchi (Pavía) y la sociedad Estarta y Ecnarro para la fabricación y exportación de las máquinas de coser de nuevo diseño y alta tecnología para la Necchi con dos objetivos: conseguir para Estarta y Ecnarro un nuevo modelo de alta tecnología y que Necchi comprase a ésta las

²⁸ Información extraída de la entrevista entre el director general de industrias siderometalúrgicas, el señor Pérez Bricio, y los fabricantes españoles de máquinas de coser celebrada el 9-11-1970.

máquinas para sus propias necesidades en todo el ámbito mundial. La sociedad española gracias a Rápida pudo disponer de una máquina moderna que exportaba a Necchi en torno a 40.000 unidades anuales.

La fabricación de máquinas de coser tiene dos vertientes muy diferentes, las de uso doméstico y las de uso industrial. Las máquinas para uso doméstico correspondían a 4 fabricantes: Alfa, Estarta y Ecenarro, S.A. (Sigma), Rápida y Freire, S.A. (Refrey). Los principales fabricantes eran los dos primeros. Rápida, S.A. fue abandonando paulatinamente la fabricación y entre sus actividades figuraba la máquina Hexagon para Singer, dedicándose en 1971 al montaje y mecanizándole las piezas otros fabricantes, especialmente Estarta y Ecenarro. Si bien Alfa fabricaba máquinas para uso doméstico y tipo industrial, Estarta y Ecenarro se dedicaba exclusivamente a las de uso doméstico y Freire principalmente a las de tipo industrial. En estas condiciones puede considerarse que el 40 por ciento de la producción nacional de máquinas para uso doméstico correspondía a Alfa, un 55 por ciento a Estarta y Ecenarro (Sigma) y un 5 por ciento a Freire (Refrey). Las de tipo industrial se distribuían entre un 40 por ciento para Alfa y un 60 por ciento para Freire (Refrey)²⁹.

Las máquinas de uso doméstico se clasifican en 2 tipos fundamentalmente. La de puntada recta, máquina popular y de menor precio y la automática y super automática que son las de mayor precio. A este último modelo correspondía la de Necchi, objeto del contrato con Estarta y Ecenarro. En 1971 la fabricación de máquinas de uso doméstico de Alfa y Sigma se clasificaba para cada una de ellas en torno 50 a 60.000 máquinas de puntada recta y otras tantas automáticas con marcada tendencia al aumento de estas últimas y a una reducción de Alfa.

Como consecuencia de la firma del contrato de asistencia técnica y del contrato de compraventa, se esperaba un aumento en la cifra de producción de Estarta y Ecenarro de 100.000 máquinas automáticas. Ello traería consigo una modificación de la estructura de la producción nacional de tal manera que pasaba a ser un 30 por ciento en

²⁹ Véase el informe de 1971 de la dirección general de industrias siderometalúrgicas y navales sobre las repercusiones de la autorización del contrato entre Estarta y Ecenarro, S.A. y Necchi spa en la estructura interior del sector y en la de su comercio exterior.

³¹ Las negociaciones Necchi-Refrey no tuvieron continuidad por desistimiento de Refrey. Necchi concedió la representación de sus máquinas de coser industriales a Alfa.

valor para Alfa, 66 por ciento para Estarta y 4 por ciento para Refrey, considerando que aumentaba el valor de la producción sólo para Estarta. Contemplando la producción de Estarta, el aumento de las 100.000 máquinas indicado venía a representar un incremento de valor producido del 60 al 65 por ciento, pudiendo obtenerse en un plazo de un año. Se estimaba que en el plazo de 4 a 5 años se habría convertido en un incremento de 150.000 con lo que se duplicaría el valor de su producción actual. Estas cifras de producción podrían dar lugar a bastantes problemas y ser base de una reestructuración del sector por una coordinación de fabricaciones fundamentalmente con Alfa, tales como la fabricación de motores eléctricos por una sola firma, y el abandono por Sigma de la máquina de puntada recta.

Como continuación lógica de dicho contrato Rápida promovió conversaciones entre Necchi y máquinas de coser Alfa para una reestructuración similar en el sector de máquinas de coser industriales³¹. La reestructuración del sector había sido preconizada por Carlos Pérez Bricio, director general de industrias siderometalúrgicas, que advirtió seriamente a los fabricantes de máquinas de coser que no podían pretender que en 1977 se les mantuviese el total proteccionismo.

La liberalización de las importaciones de máquinas de coser en 1973 había creado un nuevo supuesto ya que Singer española decidió interrumpir sus compras en España y suministrarse de sus propias fábricas del extranjero. Rápida informó al Ministerio de Comercio de que tendría que cerrar su planta en abril de 1974³². Pero entretanto se volvieron a globalizar en 1974 las importaciones de máquinas de coser domésticas (18 de octubre) mientras que las importaciones de piezas se mantenían liberalizadas³³. Esta liberalización de las importaciones de piezas suponía unos nuevos planteamientos. Estarta y Ecenarro cesó en la fabricación de los modelos de máquinas de coser automáticos EZ y 801-Z2, base de los suministros de conjuntos de piezas para Wertheim y Alfa inició la fabricación del nuevo modelo con licencia Necchi. En 1975

³² Las ventas de la empresa Rápida disminuyeron en un 46 por ciento entre 1973 y 1975. El número de máquinas de coser y bordar fabricadas fue de 12.108 máquinas Singer y 5.640 de la marca Wertheim en 1973; 10.827 y 6.380 en 1974 y 11.079 y 3.909, respectivamente en 1975. En cuanto a 1975 de las 14.988 máquinas de coser, 9.673 fueron montadas con el 100 por ciento de materiales y componentes importados de la casa Singer de Italia y las 5.315 restantes lo fueron con materiales y componentes totalmente nacionales. Según información suministrada por la empresa, en las máquinas de coser que se fabricaban de la marca Singer, exclusivamente para Singer, solo se importaba el cabezal. El precio de las piezas importadas f.o.b. constituía el 26.61% del valor de la máquina sobre precio en almacén Singer.

³³

se globalizó también la importación de piezas y partes de máquinas de coser domésticas³⁴. Ello permitió establecer entre Rápida y Singer un programa de suministros de máquinas Singer montadas por Rápida con piezas de importación³⁵. Esta situación fue utilizada por Rápida con el consenso del Ministerio de Comercio para importar piezas y abastecer de máquinas a Singer. Por lo tanto, a pesar de esta segunda globalización las importaciones no dejaron de aumentar, sobre todo las procedentes de Italia, debido a que la fábrica Singer las exportaba a la firma Rápida que las empleaba para montar máquinas completas con destino a Singer de España.

Singer adoptó en España una política de convivencia con todas las fábricas ya que compraba a Refrey máquinas que exportaba con marca Singer, compraba a Alfa, compraba a Estarta y Ecenarro, y a Rápida máquinas producidas con piezas de su propia factoría de Monza en Italia, e importaba las máquinas que el Ministerio de Comercio le permitía. Así, por ejemplo, Rápida compró en 1976 a los fabricantes españoles alrededor de 40 millones de componentes para la fabricación de máquinas Wertheim, y para mantener a su cliente Singer solicitó licencias de importación por 23 millones de pesetas en piezas de la factoría Singer de Monza.

Tabla 4:
Fabricación de la empresa Rápida S.A., 1949-1975*

Año	Número máquinas de coser
1949	2.684
1950	5.624
1951	8.464
1952	8.699
1955	10.984
1960	24.335
1970	34.540
1971	26.950
1972	23.650
1974	11.042
1975	3.777

Notas y Fuente: Las cifras a partir del año 1970 son las máquinas producidas con componentes Sigma (por lo tanto no se incluyen las máquinas producidas con sets de importación). Los datos han sido tomados de la información de la empresa que se encuentra en el AGA.

³⁴ Véase apéndice II para un estudio comparativo del grado de protección de diferentes sectores industriales en 1975.

³⁵ Las piezas importadas durante 1975 en régimen liberalizado permitieron fabricar 3.777 máquinas montadas con piezas de fabricación española y 6.950 con piezas de importación.

Si Rápida seguía fabricando era gracias a Singer. La mayor parte de su producción consistía esencialmente en máquinas de coser que la española vendía a la empresa Singer. Por ejemplo, Singer compró a Rápida 21.808 máquinas en 1973, 10.645 en 1974 y 10.727 en 1975. Lo mismo sucedía con Estarta y Ecenarro, cuyas exportaciones consistían básicamente en modelos que su compradora, la Necchi italiana, ya no estaba interesada en fabricar, esto es, las máquinas de tipo convencional, puntada recta y zig-zag. Este caso evidencia que la protección tan elevada al sector de máquinas de coser (cupos y condiciones excesivas a la instalación de nuevas empresas) les privó de la instalación de nuevos competidores en el mercado español, como ocurrió con Singer, que lo había intentado varias veces. Ello hubiera provocado el cese de las ventas de la empresa Rápida a su cliente Singer. Si los fabricantes nacionales de máquinas de coser conseguían exportar ello se debía en buena medida a la demanda de modelos que las empresas de los países más avanzados no estaban interesadas en seguir fabricando y a las numerosas ayudas recibidas del Estado.

Veamos a continuación el caso de otra empresa productiva de maquinaria textil cuyas exportaciones se explican por unas fuertes inversiones en tecnología y por la concesión de créditos por parte del Banco de Crédito Industrial. Estamos hablando del caso Matesa.

3.2. La Maquinaria Textil del Norte de España S.A. (MATESA)

Ferrer & Cía, fábrica de seda natural en Barcelona desde 1835, a través de sus sucesivos cambios de denominación social, el último Hijos de Juan Vilá Rubira S.A., llegó a 1936 quedando intervenida por el gobierno republicano. Fue la primera industria española en emplear la seda artificial, posteriormente rayón. Poseía, adquirido en 1930, un completísimo laboratorio textil con fines destinados a la investigación. En 1939 reanudó su actividad como industria tejedora de rayón y sus mezclas contando con 600 empleados y 250 telares, marca Rüti. En 1940 se transformó en sociedad anónima con el nombre de Vilá Rubira, S.A., trabajaba a tres turnos y llegó a contar con 198 telares, entre los que había super automáticos Rüti de 1935. En 1944 se constituyó Manufacturas Arga, S.A. del grupo Vilá Rubira, radicada en Pamplona y dedicada también a la tejeduría del rayón y sus mezclas. Entre ambas empresas contaban con unos 450 telares. En 1949 crearon un departamento conjunto de investigación y

racionalización y como consecuencia del estudio de la maquinaria utilizada, en 1952 lanzaron algunas máquinas y accesorios para la preparación de la tejeduría. Estas máquinas se construyeron en Barcelona. Como consecuencia de la labor realizada por dicho departamento de investigación y debido a la importancia cada vez mayor que adquiere, se creó la sociedad anónima Maquinaria Textil del Norte de España (MATESA) en 1956 por asociación del grupo Vilá y el grupo Huarte de Pamplona, montando un complejo industrial en Pamplona para construcción de maquinaria. En 1957 Matesa adquirió siete patentes para España, Portugal y Latinoamérica que amparaban un nuevo sistema de tejer sin lanzadera cuya concepción textil teórica era excelente pero cuya realización desde el punto de vista industrial era muy deficiente.

Las primeras investigaciones efectuadas sobre el telar sin lanzadera se remontan a finales del XIX. En el telar sin lanzadera son muy interesantes los intentos de Pastor en 1911 que proyectó la primera máquina de tejer con proyectil pero que no desarrolló a nivel práctico. Su idea, perfeccionada por Rossmann en 1928 fue patentada y adquirida más tarde por Sulzer y dio lugar a la evolución en el mercado de un telar sin lanzadera entre 1955 y 1960 que consagraba el perfeccionamiento de este tipo de telar como una realidad auténtica. Nuevos tipos de telares sin lanzadera aparecieron desde 1950: en Francia los inventores Ancet y Fayolle concibieron una máquina de una lanza con pinza positiva en su extremo libre que fue presentada en la segunda exposición internacional de maquinaria textil en 1955 en Bruselas. Esta patente, adquirida por el Sr. Vilá Reyes, y tras una amplia investigación por técnicos españoles y franceses sobre la mejora conjunta del telar, dio origen a su puesta en fabricación en 1963.

Entre 1956 y 1966 Matesa se dedicó a la preparación de prototipos y estudios e investigación. Hasta 1960 se utilizaron los talleres mecánicos de hijos de Juan Vilá Rubira para la fabricación de maquinaria para procesos de tejer y los de Industrias Metálicas de Navarra para prototipos de telares o máquinas de tejer sin lanzadera. Después de 2 años de intensa investigación y experimentación industrial, se presentó uno de los prototipos de la nueva máquina de tejer sin lanzadera universal IWER en la exposición de maquinaria textil internacional de Milán en 1959. Amparaban la propiedad industrial en aquel momento cerca de 30 nuevas patentes, logradas todas por la investigación española asesorada por los inventores que trabajan a sueldo de Matesa. Como consecuencia del sensacional impacto creado por la máquina IWER en Milán en

competencia con las primeras firmas mundiales, en donde se anotaron solicitudes por un valor de 16 millones de \$, que no pudieron ser aceptados por no estar todavía programada la producción en serie, se produjo una escisión entre los grupos propietarios de MATESA, Huarte y Vilá, al no coincidir los criterios sobre la forma de llevar a cabo la realización de la citada producción. El grupo Vilá adquiere la participación social de Huarte en Matesa con una prima de 600 por ciento, es decir, comprometiéndose a abonar 36 millones por la mitad de las acciones de la sociedad. El capital social era de 12 millones de ptas. En 1961, y como consecuencia de lo anterior, la producción en serie se veía retrasada. A finales de 1962 se inició la producción en serie de la máquina de tejer IWER modelo 120. En 1962 y utilizando el taller mecánico de manufacturas Arga, comenzó la fabricación en pequeña escala que llegó a ser de 100 máquinas de tejer en 1963 y 400 en 1964. El capital social fue de 2 millones de 1956 y fue ampliado a 8 en 1957 y a 12 en 1960 y a 72 millones en 1962 para hacer frente a los grandes desembolsos que la producción en serie requería.

En 1963 se concurre a la Feria de maquinaria textil de Hannover consiguiendo importantes cifras de ventas, y en 1964 a la Southern Textile Exhibition de Greenville como introducción al mercado norteamericano, lográndose en 1964 ventas en el mercado norteamericano por unos 6 millones de \$. La progresión constante en la expansión de Matesa obligó a una nueva ampliación a 200 millones de Ptas. En 1965 solicitó a la delegación provincial del Ministerio de Industria de Navarra la autorización administrativa para la fabricación de maquinas de tejer y el 10 de junio de 1965 se procedió a su inscripción provisional en el registro industrial. Su capacidad de producción en un turno de 8 horas era de 1.500 máquinas anuales. La inscripción definitiva se llevaría a cabo el 10-3-66. A partir de la inscripción en el registro comenzó a instalarse la planta correspondiente a las cifras de producción indicadas. Se trataba de una planta para el montaje solamente de máquinas de tejer. El valor añadido incorporado por la factoría de Pamplona era muy escaso. Los suministros de la industria auxiliar eran un 80 por ciento del valor de coste material en fábrica de la máquina terminada (se estima un valor añadido de un 4 por ciento del valor material de la maquinaria). El suministrador más importante era Victorio Luzuriaga, que entregaba toda la parte de fundición mecanizada con un montaje previo que venía a representar un 40 por ciento del valor material de la maquina. Las máquinas producidas en 1965 fueron 1.558.

En 1965 y 1966 se alcanzó una alta exportación de esta maquinaria. La cifra de exportaciones fue de 240 millones de pesetas en 1965 y 991 en 1966, correspondiendo la mayor parte de estas cifras a telares IWER. Las patentes extranjeras utilizadas eran de la firma Ancet-Fayolle desde 1956. Tenían libertad de exportación excepto a Francia y al Benelux.

En 1967 ya producía 3.512 máquinas productivas y 5.571 en 1968. Sus exportaciones fueron de 3.450 máquinas de tejer en 1967, 3.549 en 1968 y 1.129 en 1969. La producción fue de 11 máquinas/hombre/año en 1966, 12 en 1967 y de 17 en 1969³⁶. En la segunda mitad de 1968 comenzó a estudiarse la modificación de sus instalaciones de montaje para establecer un montaje en cadena. Las modificaciones supondrían una capacidad de producción de 8.400 máquinas anuales con trabajo en dos turnos diarios³⁷.

El gran competidor del telar Iwer era el telar Sulzer. Las diferencias entre ambos eran notables. El telar Sulzer podía llegar a anchos de 4 metros, Iwer no pasaba de los 2,40. Por tanto, ambos telares más que competitivos eran complementarios en su producción. El telar Sulzer se aplicaba para tejidos finos de algodón, lana, seda y sus mezclas. El Iwer era más apto para tejidos de hilo grueso con fibras duras y sintéticas. Los costes de mantenimiento de los telares de Sulzer eran bajos y no necesitaban apenas personal en el servicio post-venta; en cambio, los telares de Matesa necesitaban un servicio post-venta más costoso. Los telares convencionales automáticos y el telar Sulzer tenían un campo de aplicación sobre el 80 por ciento de los tejidos que se producían en el mundo, y el de Iwer tan sólo sobre el 20 por ciento restante.

Una de las ventajas de estos telares sin lanzadera es el que las fabricaciones textiles necesitan menos personal para atender el mismo número de telares tradicionales. Sin embargo, el rendimiento de producción óptimo respecto al número de personal empleado en las fábricas textiles exige un mínimo de telares sin lanzadera instalados del

³⁶ Los puestos de trabajo eran 60 en 1965, 180 en 1966, 307 en 1967, 335 en 1968 y 348 en 1969.

³⁷ La capacidad anual de producción antes de dichas modificaciones, reseñada en el acta de inscripción definitiva de Matesa en el registro industrial del ministerio de industria, era de 1.100 máquinas de tejer Iwer de 1800mm por valor de 269,57 millones de pesetas; 200 máquinas de tejer Iwer de 1.500 mm por valor de 42,86 millones de pesetas y 200 máquinas de tejer Iwer de 1.200mm por valor de 37,59 millones de pesetas.

orden de los 40³⁸. Aunque Matesa se había extendido muy ampliamente en el mundo (en España apenas ha conseguido introducirse) existía una enorme incertidumbre respecto al porvenir de sus ventas, pues las instalaciones con un número de máquinas instaladas inferior a 10, habían adquirido las máquinas no como equipo de producción, sino que lo habían hecho en vías de ensayo, lo que hacía improbable que aumentaran sus compras de este tipo de máquinas. Además, los costos de comercialización y mantenimiento de Matesa eran desproporcionados frente al volumen de ventas reales, así como los costes de investigación frente a los resultados obtenidos³⁹.

En 1970 la compañía firmó un contrato de asistencia técnica con la francesa Philippe von der Weid (presidente de FATEX, Société d'étude et de fabrication pour l'industrie textile) para una colaboración en trabajos de estudios e investigación encaminados a poner a punto una maquina de telar sin lanzadera. En 1971 Matesa firmó un nuevo contrato con Batelle Memorial Institute, Centre de Recherche, de Suiza para un estudio relativo a la evolución tecnológica de los métodos de transformación de los hilos en superficies textiles. El objetivo era establecer el grado de adelanto tecnológico de transformación de los hilados en superficies textiles, examinar la situación actual de la industria de la confección por análisis del grado de desarrollo técnico del material utilizado en los distintos puestos de trabajo, así como la evaluación tecnológica de las perspectivas de futuro de esta materia en la próxima década.

La tejeduría que hasta esos últimos años ocupaba sin duda un lugar privilegiado entre las técnicas que permitían trabajar el hilo y convertirlo en telas, veía cómo su hegemonía era puesta en tela de juicio, especialmente a favor del punto, aunque la tejeduría seguía siendo todavía el principal procedimiento de obtención de los productos textiles. No obstante, la competencia entre la malla y el tejido se iba acentuando cada vez más y los artículos de punto, especialmente el jersey, tomaban una importancia creciente en el campo de la indumentaria. Desde aproximadamente 1960 la industria del punto era el sector con la mayor expansión de la industria textil en general, con unos ritmos muy crecientes de la producción de artículos de punto. Además, y por lo que a la confección se refiere, era problemático el carácter artesano de la mayoría de las empresas, lo que perjudicaba su desarrollo. El progreso sin duda alguna se dio,

³⁸ Información varia de Matesa.

³⁹ Información extraída de la documentación de la empresa encontrada en el AGA.

pasándose de 120 minutos para fabricar un pantalón en 1940 a menos de 15 minutos en 1970.

Existía un problema añadido en el caso de la tejeduría, y era la existencia de una variedad demasiado grande de sistemas de inserción de la trama junto con un número excesivo de fabricantes. Este hecho perjudicaba enormemente el desarrollo de los telares del tipo sin lanzadera. No obstante, se estaban llevado a cabo trabajos de I+D sobre estos nuevos principios de inserción desde 1960, con lo que estaba próximo el fin de la era de los telares de lanzadera. El objetivo de la firma del contrato con la empresa francesa Batelle Memorial Institute era tratar de descubrir otro u otros tipos de telares de tejer sin lanzadera con mayores probabilidades de imponerse en el futuro próximo. El escándalo provocado por Matesa, escándalo económico-político más importante de finales del franquismo, frustró todos los planes y acabó con el futuro de la empresa.

El conflicto estalló en julio de 1969. El Banco de Crédito Industrial se negaba a conceder más créditos a la empresa. El fraude consistía en hacer exportaciones falsas de telares para cobrar las ayudas del Estado al comercio exterior. Las ayudas otorgadas a Matesa para el fomento de la exportación habían sido utilizadas para otros fines como la creación de filiales, el pago de gastos a ejecutivos, la concesión de préstamos a empresas no vinculadas a MATESA, auto transferencias para cubrir ante la administración la apariencia de exportador y para seguir recibiendo créditos. Al parecer, la financiación bruta de la empresa (un total de 13.429 millones de pesetas) hubiera permitido la construcción de 20.381 telares para la exportación⁴⁰.

4. Conclusiones

El objetivo de la presente investigación ha sido el estudio de algunos de los factores explicativos de las exportaciones españolas de maquinaria textil en el período de mayor crecimiento de la historia de España: 1959-1973. El trabajo muestra un efecto positivo de la transferencia de tecnología extranjera para el acceso de las empresas

⁴⁰ El estallido del escándalo MATESA salpicó a varios ministros. López Bravo era el ministro de Industria que aprobó los créditos. Otro miembro del Opus, Mariano Navarro Rubio, era Gobernador del "Banco de España" en el momento del fraude y tuvo que dimitir. Fue Carrero Blanco quien recompuso el gobierno: Fraga, Solís, García Moncó, y Espinosa Sanmartín salieron del Gobierno, Véase www.ccoo.es/diariodigital/20021122.pdf.

españolas a los mercados exteriores. Es clara la asociación positiva entre la probabilidad de acceder a los mercados exteriores y la compra de tecnología extranjera.

Ahora bien, las cifras de exportación no permiten distinguir entre los diferentes grados de complejidad tecnológica empleada en la producción (entre simples o complejos procesos productivos), ni distinguen entre la exportación realizada por empresas participadas por capital extranjero y empresas con capital netamente español. Una reflexión sobre la cual me gustaría llamar la atención es que no es lo mismo especializarse en productos de alto valor añadido que en productos de bajo valor añadido. Es cierto que el comercio es bueno pero puede ser más o menos bueno según el tipo de productos que un país exporta. España competía en costes laborales y en productos simples, con poca complejidad técnica y científica, como se ha puesto aquí en evidencia.

La transferencia tecnológica fue uno de los factores clave que explican el proceso de penetración de España en el mercado mundial y en la división internacional del trabajo. Los bienes que ya no les era rentable producir o exportar a los países cedentes de tecnología eran fabricados por las empresas españolas a través de la firma de acuerdos de licencia de tecnología extranjera. La transferencia tecnológica contribuyó a mejorar el nivel exportador de la economía española y la calidad de los productos exportados. Quizás pudiéramos afirmar que el crecimiento de la demanda interna contribuyó más al aspecto cuantitativo de la producción, es decir, a la consecución de las economías de escala, mientras que los mercados de exportación ofrecieron un mayor estímulo para la mejora cualitativa de la estructura industrial de España.

El que España fuera capaz de exportar no significa que lo fuera exclusivamente gracias a su competitividad, sino que otras variables que no debemos olvidar influyeron a su vez en dicho resultado. Entre dichos factores cabe citar el grado de protección de la economía española, las ayudas estatales, la existencia de grupos de poder y el sistema de promoción exportadora de los años sesenta y primeros setenta (apoyo financiero a las ventas externas, desgravación fiscal de la imposición indirecta en beneficio de la actividad exportadora). El éxito exportador residió por lo tanto en la demanda creciente de otros países, en una cierta mejora tecnológica gracias

fundamentalmente a la compra de tecnología extranjera, en unos bajos costes de la mano de obra y en las ayudas por parte de un Estado muy intervencionista.

Bibliografía:

Alonso, J. A. y Donoso, V. (1989): «La empresa exportadora española: una caracterización», *Papeles de economía Española*, número 39, páginas 311-338.

Carreras, Albert y Tafunell, Xavier (1994): “La gran empresa en España, 1917-1974. Una primera aproximación”, en J. Hernández Andreu y García Ruiz, J.L. (eds.), *Lecturas de Historia Empresarial*, Editorial Civitas, pp. 127-174.

Christensen, C., Da Rocha, A. y R. Kerbel (1987): “An Empirical Investigation of the Factors Influencing Exporting Success of Brazilian Firms”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 18, nº 3, pp.61-77.

Fariñas, José Carlos y Huergo, Elena (1999): “Tamaño empresarial, innovación y políticas de competencia”, *Economía Industrial* número 329, pp. 67-80.

Fariñas, José Carlos (1999): “La empresa española: Características generales y Comportamientos”, en García Delgado, José Luis: *España, Economía: Ante el Siglo XXI*, Madrid: Espasa.

Fariñas, José Carlos, Martín-Marcos, Ana (2003): “Exporting and Economic Performance: Firm-Level Evidence for Spanish Manufacturing”, mimeo.

Gracia Andía, Ana Belén (2000): “Coyuntura Económica y Exportaciones: Un Análisis a Través de Cuotas de Mercado Constantes (1961-1995)”, *Economía Industrial* 333, pp. 11-20.

Llonch, Montserrat (1997): *El gènere de punt a Catalunya i Mataró. Modernització i desenvolupament d'un sector industrial*, Patronat Municipal de Cultura, Mataró.

Steinko Fernández, A. (1997): *Continuidad y Ruptura en la Modernización Industrial de España, el sector de la maquinaria mecánica*, Consejo Económico y Social Madrid.

Iza-Goñola, Javier (2004): Alfa, ¿Una Empresa En Su Tiempo?, *Tesis Doctoral*, Abril 2004.

Kumar, N. y Siddhartan N.S. (1994): “Technology, Firm Size and Export Behaviour in Developing Countries: The Case of Indian Enterprise”, *Journal of Development Studies*, Vol. 32 (2): p. 288-309.

Melle, M. y Raymond, J. (2001): “Competitividad Internacional de las Pymes Industriales Españolas”, ponencia presentada al *XI Congreso de ACEDE*. Zaragoza, 17-18 de septiembre de 2001.

Moreno, L. y Rodríguez, D. (1998): “Diferenciación de producto y actividad exportadora de las empresas manufactureras españolas, 1990-1996”, *Investigación Comercial Española*, N° 773, septiembre-octubre, p. 25-35.

Myro, Rafael (1999): “La industria española ante la competencia global”, *Economía Industrial* 329, pp. 11-19.

Porter, Michael (1990): *The Competitive Advantages of Nation*, The Free Press, N.Y.

Apéndice I:

La fabricación en España de productos que ya no eran interesantes a las empresas que cedían la tecnología extranjera puede verse en los siguientes ejemplos.

1. Un contrato firmado en 1969 entre Cerámica Gaya-Marazzi s.a. de Castellón y la italiana Società-Ceramita Filippo Marazzi, sp.a para la realización del proyecto y asistencia técnica para la construcción de 2 hornos necesarios para la fabricación de productos cerámicos. Se pretendía eliminar parte de la importación e incrementar la exportación. Resulta necesario, afirmaba la empresa, salvar nuestras limitaciones actuales como corta dimensión actual de nuestra fabricación que hace que no sea posible presentar una oferta importante de cara al exterior. La necesidad de la asistencia técnica era evidente. La tradicional y en otro tiempo prestigiosa industria azulejera nacional se vio totalmente desplazada de los mercados internacionales y no por razones de competitividad de precios sino por la vetustez de sus instalaciones, manifestada en la calidad de la producción, que no llegó a interesar a nadie. Con el fin de adaptarse a la situación, la industria azulejera nacional, en un esfuerzo sin precedentes, comenzó la renovación total de sus instalaciones y a falta de una técnica especializada en el país, se tuvo que recurrir a la extranjera siendo el 95 por ciento de las instalaciones modernas de azulejos construidos bajo la dirección técnica de extranjeros. Se comenzó fabricando las cosas menos complejas. Ahora bien, como la diferencia técnica era tan enorme, no fue posible asimilar en un corto plazo toda la experiencia reunida a través del tiempo; por otra parte, la falta de preparación técnica española especializada a la que se ha aludido y la corta dimensión de las fábricas españolas y la imposibilidad de realizar programas de investigación que permitan el lanzamiento de nuevos productos, ha establecido una dependencia total respecto a la industria extranjera por lo que habitualmente sólo se fabrican aquí aquellos materiales que previamente han sido experimentados y lanzados al mercado por la competencia extranjera pero con una diferencia, que cuando se ofrecen al consumidor español ya no son novedad en el mercado internacional, situación que lógicamente se hace notar en las propias exportaciones españolas. El resultado de esta situación es que de la inmensa variedad de azulejos sólo se fabrican en España las piezas más simples, que ocupan los últimos lugares de la especialidad para exportar a países pobres o suministrar a países más desarrollados que ya no desean fabricar por sí mismos, por no ser rentable.

2. Un contrato firmado en 1972 entre Dinbier S.A., de Valencia y la japonesa Yonezawa Toyc Company Ltd, para la fabricación de los juguetes de la colección de la extranjera con un canon de 3 por ciento para juguetes de arrastre sin mecanismo o juguetes de plástico; 4 por ciento para juguetes con accionamiento mecánico o eléctrico; 2,5 por ciento para juguetes con accionamiento mecánico o eléctrico cuyo mecanismo o resorte se importase de Yonezawa y 2-2,5 por ciento en los que se haya producido por parte de Dinbier una transformación de un 50 por ciento, autorizada por Yonezawa sobre el precio de venta neto. Se permitía exportar a Europa y África. La rentabilidad de un departamento de creación solamente lo hacen posible las grandes series de fabricación. Por eso en ciertos mercados nacionales como el español, donde es difícil lograr para un juguete de tipo medio producciones superiores a las 70.000 unidades, es imprescindible la colaboración en materia de nuevos modelos, diseños e investigación. Para los fabricantes japoneses que venían exportado a Europa, el encarecimiento de los fletes y el incremento de sus costes de fabricación hace que cada año se vean menguadas sus exportaciones. Por este motivo la japonesa desea colaborar con nuestra firma para así desde España cubrir el mercado europeo y africano.

3. Contrato firmado en 1967 entre las empresas Penibérica, S.A., de Pamplona y Antibiocci Lepetit s.p.a. de Italia de cesión de la propiedad de las cepas y del procedimiento de producción por vía fermentativa de tetraciclina. El pago establecido fue de 25.000 \$. Una de las condiciones del contrato es que la española se comprometía a vender 4.200 kilogramos de tetraciclina a Lepetit al año a 24\$. Esto, afirmaba Penibérica, es favorable ya que en nuestras últimas exportaciones a Dinamarca y Checoslovaquia el precio ha estado entre 20 y 20,192\$. Parece ser que Lepetit ha dejado de fabricar tetraciclina por tener ocupada su capacidad de producción en la obtención de otros antibióticos.

4. Contrato que firmaron en 1961 Jusan, s.a., de Madrid y Machines a Tricoter Erka, de Francia de derecho exclusivo de utilización de la patente 257212 y uso de la marca Erka nº 224626, y cesión de licencia exclusiva para la fabricación de máquinas tricotas. Las ventajas que se obtendrán del contrato serán una reducción de importaciones y un aumento de las exportaciones como son también las piezas y componente de las maquinas Erka a la empresa francesa cuya fabricación en España

resulta mas interesante por razones de programación de fabricación en Francia y España. El canon fue un 4 por ciento de la cifra de negocio realizada con la venta de maquinas y piezas sueltas o accesorios.

Apéndice II:

Grado de proteccionismo del sector de Máquinas de coser:

1. *Máquinas de coser domésticas:*
 - Generales: 26%
 - CEE 22,1%
 - I.C.G.I*: 12%
 - Aduanas total: 46,59%
2. *Piezas para máquinas de coser:*
 - Generales: 31,5%
 - CEE: 26,8%
 - I.C.G.I: 12%
 - Aduanas total: 53,45%
 - Contingentes: cupo global 13.200.000
 - Contingente CEE: 5.371.626

* I.C.G.I: Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores

Comparación con otros sectores análogos en 1975:

- a) *Partida arancelaria: 84.41.01 y 84.41.03 (Máquinas de coser):*
 - 331.566 unidades de producción
 - 129.979 unidades exportadas (39,2%),
 - 5,3% de importación
 - Protección (general+I.C.G.I.): 26%+12%
- b) *Partida arancelaria: 84.40.01 (Máquinas lavar ropa):*
 - 620.203 unidades producidas
 - 145.966 unidades exportadas (23,5%)
 - 13,6% de importación
 - Protección (general+I.C.G.I.): 40%+12%
- c) *Partida arancelaria: 84.19.01 (Lavavajillas):*
 - 42.377 unidades producidas
 - 3.512 unidades exportadas (8,2%)
 - 187,2% de importación
 - Protección (general+I.C.G.I.): 24,5%+12%
- d) *Partida arancelaria: 85.15.02 (aparatos de TV):*
 - 730.568
 - 10.907 unidades exportadas (1,5%)
 - 4,5% de importación
 - Protección (general+I.C.G.I.): 39%+12%

