

13. *Estudio Socioeconómico de la Provincia de Sevilla.*

ESTUDIO SOCIOECONOMICO

de la

PROVINCIA DE SEVILLA

CONCLUSIONES

y

RECOMENDACIONES

-Documento nro. 9-

INDICE

DOCUMENTO IX.-CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

	<u>Pág.</u>
1.-Conclusiones y recomendaciones generales de Política Económica.....	1
2.-Conclusiones y recomendaciones empresariales.....	12
3.-Conclusiones y recomendaciones a nivel sectorial y espacial.....	25
4.-Bibliografía.....	34

1.-CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES DE POLITICA ECONOMICA.

Se trata a continuación de hacer algunas reflexiones a la luz de los resultados de la investigación sobre los sectores con futuro en la economía sevillana.

El hecho de que la selección de actividades objeto de estudio se hayan basado en los sectores de especialización de la economía sevillana, y que sólo excepcionalmente se ha tomado alguna actividad ya sea por la existencia de materias primas o por las ventajas que se le otorgan en la ley de incentivos regionales, nos permite afianzar la hipótesis inicial; osea, que las empresas de los llamados sectores tradicionales a través de su demanda y el efecto multiplicador, son las que pueden y deben permitir un afianzamiento de los sectores punta.

Es necesario distinguir en nuestro análisis la calificación de sectores de futuro en la economía sevillana, de aquella que se refieren a empresas con futuro, ya que se da el caso de actividades que por las ventajas específicas de la provincia y la influencia de los factores externos es posible apostar por ellas claramente. Sin embargo, la carencia de ventajas específicas de las empresas en algunas actividades, que se manifiesta al mantener las empresas una posición estratégica muy baja, nos permite afirmar que de no entrar empresas competitivas en dichas actividades, el sector a nivel provincial no tendrá ninguna viabilidad futura.

También es cierto que tanto en Sevilla como a nivel regional y nacional, hay empresas que destacan en actividades o sectores que no hemos considerado con futuro con carácter general.

Esta investigación no pretende demostrar que las únicas oportunidades de dinamismo y crecimiento de la economía en la provincia se van a apoyar en los llamados sectores con futuro; sino, que estas actividades por el potencial productivo de la provincia, la proyección de la demanda a nivel internacional y su competitividad actual, son propicias para basar el impulso y los primeros pasos del crecimiento económico autosostenido a nivel provincial y que sin duda la actividad económica en general y otras actividades llamadas de tecnología punta se verán arrastradas por su dinamismo.

En la optimización de la Ventajas Comparativas , juegan un papel especial las distintas Administraciones: nacional, regional y local, incidiendo sus políticas sectoriales e instrumentales en el marco de competencias, como factores externos que influyen positiva o negativamente en el dinamismo económico de la provincia.

A continuación vamos a sintetizar las recomendaciones que a distintos niveles, administraciones públicas y empresas, y para los ámbitos sectorial y espacial pueden resumir los resultados del estudio. Previamente, haremos algunas reflexiones que como conclusiones nos permiten sustentar dichas recomendaciones.

Al ser los factores externos variables controladas fundamentalmente por las distintas administraciones, vamos a detenernos en primer lugar en exponer las conclusiones y recomendaciones de política económica, que deben permitir optimizar las Ventajas Comparativas.

Seguidamente, expondremos las conclusiones y recomendaciones generales a nivel empresarial o de política de empresa; para finalizar, exponiendo en base a los sectores de futuro y la localización que resulta de aplicar los criterios expuestos en el capítulo II, las conclusiones y recomendaciones a nivel sectorial y espacial.

1.- De Política Monetaria.

En España se está produciendo según hemos visto una disminución en la competitividad de los productos que es más importante en la medida que las empresas acuden a la financiación ajena en mayor proporción. Por lo que la disminución en el precio del dinero y consecuentemente una actuación de Política Monetaria que conduzca a la reducción de los tipos de interés, debe de favorecer la competitividad, aunque también es necesario señalar, que de no mejorar la competitividad del sistema financiero disminuyendo los costes de intermediación bancaria, el diferencial del precio del dinero con los países de la CEE y la OCDE seguirá siendo desfavorable en el mejor de los casos entre un 20 y 40 por ciento aproximadamente.

Si bien la política inflacionista dificulta la reducción de los tipos de interés, es necesario hacer un esfuerzo en los próximos años que permita conjugar la disminución del diferencial inflacionista con la CEE y la reducción correspondiente del precio del dinero, lo que en definitiva, debe permitir a la empresa española en general y a las empresas de los sectores estudiados en la provincia de Sevilla en particular, mejorar su situación competitiva.

2.- De Política Fiscal.

a) Las rentas de capital están sujetas a la tributación por el Impuesto de Sociedades, sin que dicho impuesto esté afectando negativamente a la competitividad de las empresas españolas en relación a la tributación existente en los demás países comunitarios, sí que es cierto que la doble tributación de estas rentas en el caso de las empresas societarias está provocando una traslación de este impuesto al precio final en las actividades con menor competencia ampliando el margen comercial de los productos y en definitiva optimizando la renta neta que esperaba obtener el empresario.

Por ello y sin que lo consideremos un factor fundamental en la competitividad de las empresas, en sintonía con el Informe Carter, y sabiendo que la armonización fiscal en la CEE no lo contempla así, creemos que la integración total del Impuesto de Sociedades sobre la Renta daría mayor transparencia y justicia al sistema Fiscal evitando los sistemas complejos de deducciones, subvenciones y bonificaciones existente en la legislación de distintos países.

b) La imposición indirecta tampoco está afectando negativamente a la competitividad de las empresas salvado el impacto de la implantación del IVA. Nuestros tipos impositivos son en general inferiores a los comunitarios, lo que debe llevar en el futuro pero no antes de 1992 a igualar dichos tipos con objeto de que la armonización fiscal sea en su momento menos traumática.

c) La financiación de la Seguridad Social que se realiza en un porcentaje más alto que en la CEE a cargo de empresarios y trabajadores sí está repercutiendo negativamente en la competitividad de nuestra economía afectando en mayor grado a los tipos de producción más intensivos en mano de obra, ya que los productos españoles globalmente pueden estar incorporando un 5 por ciento más de costes sobre la media comunitaria para financiar la Seguridad Social, mientras por otro lado, apoyándose en subvenciones para fomentar el empleo con bonificaciones muy importantes se está favoreciendo indiscriminadamente a distintas actividades, unas más y otras menos competitivas.

También es un hecho real que a pesar de estar contribuyendo las empresas en mayor proporción a financiar la Seguridad Social, los tipos de cotización respecto a los que en España aplican otros países de las CC.EE. están en una posición intermedia, lo que nos pone de manifiesto, unido a la conclusión anterior, el menor nivel de prestaciones y calidad de nuestra Seguridad Social.

La recomendación que cabe realizar es que en los próximos años se reduzca paulatinamente la financiación que realizan las empresas y los trabajadores por lo menos hasta situarse en porcentajes similares a los europeos, o en todo caso, reformar totalmente el sistema de financiación para que en el futuro se realice a través del Impuesto sobre la Renta, lo que empieza a tener una lógica económica en nuestro país desde el momento en que la Seguridad Social española tiene ya prácticamente carácter universal cubriendo con sus prestaciones a todos los ciudadanos.

3.- De Política de Rentas.

Es conveniente durante los próximos años que se mantenga la moderación en las subidas salariales que viene siendo la tónica durante estos últimos años, compatibilizando los aumentos de productividad con el aumento en la retribución a los factores ya que el proceso de adaptación a las estructuras comunitarias debe de ser lo menos traumático posible y el control de la inflación España es uno de los problemas básicos de nuestra economía para consolidar el proceso de crecimiento español y que la demanda externa juegue un papel beligerante.

4.- De Política Comercial.

Uno de los mayores problemas con que se enfrentan las empresas españolas es la comercialización; por eso, a pesar de las ayudas existentes para la actividad comercial, es requisito necesario el que los empresarios dispongan de información al respecto que les permita mejorar el proceso de toma de decisiones.

5.- De Política Educativa.

A lo ya puesto de manifiesto por estudios anteriores sobre las graves carencias del Sistema Educativo en general, en la provincia de Sevilla, se unen aspectos detectados en este estudio con carácter más concreto para los sectores considerados de "futuro". Se observan claros estrangulamientos especialmente en la mano de obra cualificada.

En los sectores calificados "de futuro" observamos algunos problemas aislados para obtener mano de obra sin cualificar en los sectores 33, 57 y 81, pero son casi inapreciables. Existen

también algunos problemas aislados poco importantes para la obtención de titulados medios y superiores; sólo en los sectores 33 y 60 hay problemas apreciables para conseguir titulados superiores.

Donde sí se aprecian estrangulamientos de consideración es en los obreros cualificados. Prácticamente en todos los sectores se aprecian algunos problemas; pero especialmente en los sectores: 18, 33, 39, 60, 69, 82, 92, y 96.

Esto nos lleva directamente al problema de la Formación Profesional analizado más arriba. Se confirma para los sectores de futuro la falta de adecuación del Sistema Educativo con las necesidades de las empresas.

Por tanto, se hace necesario una adecuación de estos estudios a las verdaderas necesidades de la provincia, empezando con carácter de urgencia con los sectores antes señalados. Es decir, los planes a los que hemos aludido de la Junta de Andalucía y de la Expo-92 y Ministerio de Trabajo. Dichos planes no deberían hacerse esperar e instalar centros de Formación Profesional adaptados en las especialidades existentes como en aquellas que más se demandan por las empresas y en las que se producen verdaderos estrangulamientos.

La otra vía de solución complementaria a la anterior es la formación en las mismas empresas. Aunque, lógicamente, sólo las grandes y quizás medianas empresas están en condiciones de soportar el gasto que supone un programa de formación algo más sistematizado del nuevo aprendizaje "in situ" por la práctica también necesaria como es natural.

Los datos de la encuesta nos muestra esta circunstancia; y así, el 66% de las grandes empresas realizan algún tipo de actividad formativa mientras que sólo el 30% de las pequeñas y medianas lo hacen. No obstante, no se observa que los sectores más dificultados para conseguir trabajadores cualificados sean los que más proporcionan formación a sus trabajadores. Por esta razón también es necesario recomendar a las empresas el incremento de las actividades formativas y de actualización de su personal.

En resumen y como conclusión podemos destacar los siguientes aspectos:

En primer lugar ha quedado evidenciado que en la actualidad y para un futuro próximo, la mano de obra es y será abundante, y por ende, barata en términos globales. No obstante, la ventaja que ello podría suponer para la decisión de instalación de industrias creemos queda anortiguada en términos comparativos por la similar situación de las demás provincias de la región e incluso Comunidades Autónomas limítrofes.

En segundo lugar, destacar que está llegándose en algunos casos a la casi total ausencia de personal cualificado para integrarse en procesos productivos de subsectores industriales en los que se prevee un fuerte desarrollo en el futuro.

Dicha escasez de obreros especializados ha sido la consecuencia de una deficiente estructuración de las enseñanzas profesionales. Este fuerte handicap habrá de ser superado tanto por el Sistema Educativo, en concreto en los estudios de Formación profesional, como por las industrias que se instalen en la provincia (en virtud de otras ventajas comparativas), por la formación por ellas mismas del personal contratado, o quizás, dé lugar a una inmigración de obreros cualificados procedentes de otras zonas del país.

Todo lo dicho hace necesario una revisión y reorganización de la Formación Profesional en la provincia, tanto en relación a las titulaciones ofrecidas y el número de técnicos que salen de ellas, como en la preparación concreta recibida para el ejercicio de la profesión. Se hace urgente preparar en las especialidades y sectores donde el estrangulamiento es mayor y tienen más perspectivas de futuro, en concreto los sectores 18, 33, 39, 60, 79, 82, 92 y 96.

Además, sería bueno el fomento de la formación en las empresas por sí solas o agrupadas. La Confederación de Empresarios de Sevilla, la Junta de Andalucía, los acuerdos Expo '92 - Ministerio de Trabajo, el INEM, ... puede contribuir al menos de forma provisional a superar este handicap educacional, sin olvidar la necesidad de formación de nuevos empresarios en cuya tarea juegan un papel esencial las Administraciones Públicas y las Organizaciones Empresariales.

8 6.- Política de inversiones públicas: prioridad y dirección.

A continuación vamos a pasar a realizar una serie de recomendaciones de inversión y mejora de servicios que a la luz del estudio realizado han de servir de catalizador e influir como factores externos que son en las Ventajas Comparativas de la economía provincial y sin duda de los sectores que hoy gozan ya de mayor competitividad.

6.1.- Infraestructuras de Transportes y Comunicaciones.

Sin duda las inversiones en infraestructuras de Transportes previstas con motivo de la Exposición Universal de 1992 suponen el mayor esfuerzo de modernización en el presente siglo, y de hecho, van a incidir positivamente en la articulación de la provincia y la región. Sin embargo, creemos que es de enorme interés para la provincia mejorar las infraestructuras de transporte por carretera entre algunas comarcas que seguidamente pasamos a señalar:

- Castillo de los Guardas - Sanlúcar la Mayor - Lebrija.
- Castillo de los Guardas - Constantina.
- Castillo de los Guardas - Cantillana.
- Lora del Río - Marchena.
- Lebrija - Morón de la Frontera - Osuna.

Esta mejora debe de suponer realizar las inversiones necesarias para comunicar las cabeceras comarcales y hacer posible una articulación económica en la provincia que hoy no existe ya que las poblaciones cercanas, ante la dificultad o el mal estado de las carreteras existentes, ven mucho más fácil relacionarse con zonas más alejadas.

Sin duda, la potenciación turística y de ocio de toda la Sierra Norte sevillana así como de la actividad económica en general, va a depender en cuanto a sus resultados no sólo de la mejora de las carreteras nacionales y regionales, sino también de que se aborden inversiones como las señaladas por la Comunidad Autónoma, las Administraciones locales o conjuntamente.

La mejora de las infraestructuras de carreteras con Madrid, Málaga, Algeciras, Huelva, Extremadura, Portugal y Levante, así como de los ejes transversales Córdoba-Granada, Córdoba-Málaga y Jaén-Granada-Motril y la red ferroviaria con Madrid, Córdoba, Málaga, Cádiz y Huelva, previstas con motivo de la Exposición Universal, así como aquéllas que hemos señalado anteriormente son condición necesaria pero no suficiente para impulsar el desarrollo económico de la provincia y de la región, ya que dichas mejoras también colocan nuestros mercados más próximos a las empresas del exterior.

Las inversiones en infraestructura ferroviaria que se van a acometer los próximos años, son igualmente el mayor impulso de las comunicaciones en este medio de transporte en este último siglo y sin duda va a ser Sevilla la principal beneficiaria en Andalucía, lo que unido a la posible adaptación de la vía de alta velocidad al ancho europeo, supondrá una extraordinaria mejora para la provincia.

Las inversiones a realizar en el aeropuerto de Sevilla y en la red de aeropuertos andaluces previstas también para 1992, dan

a su vez otra dimensión a las mejoras generales de las infraestructuras, pues sabemos, que hay productos que por su precio elevado en relación al volumen o por su carácter perecedero y alto precio necesitan utilizar este medio de transporte.

Respecto a las infraestructuras portuarias creemos que es vital importancia para Sevilla potenciar el río como vía de navegación para mercancías y pasajeros, lo que debe requerir realizar las inversiones necesarias que hagan posible dicho aprovechamiento.

Sabemos que hoy la utilización del puerto como infraestructura de entrada de visitantes es nula, al no disponer de instalaciones que permitan un uso turístico e igualmente no existir las complementarias de ocio a lo largo del río.

Es de vital importancia para el sector turístico y de ocio disponer de las instalaciones necesarias para aprovechar al máximo la situación de Sevilla en una ruta navegable y la publicidad que la Exposición Universal va a hacer de toda la provincia y de la región.

Ante planteamientos que pretenden apoyar la modernización de las instalaciones portuarias para usos turísticos si el número de visitantes que podrían acceder a Sevilla así lo aconsejara, hemos de decir, que el análisis coste-beneficio hay que realizarlo a largo plazo y que se trata de una inversión que creará su propia demanda, no pudiendo desaprovechar el marco incomparable que brinda la Exposición para ello.

En cuanto a las telecomunicaciones, hay que señalar que es necesario hacer un esfuerzo inversor en la automatización de la red telefónica en toda la provincia, así como en su funcionamiento, e igualmente hay que hacer llegar a la provincia las últimas tecnologías en video-telecomunicaciones, ya que la introducción de esta tecnología en las comunicaciones, va a suponer una revolución muy superior a la del teléfono y quizás comparable con la de los transportes en el presente siglo.

6.2.- Suelo Industrial.

Es necesario ampliar la oferta de suelo industrial urbanizado en la provincia, tanto de solares como de naves industriales ya construidas, pues es uno de los factores o variables que de no contar con ello desvían las inversiones a otras zonas.

Como vimos en el primer capítulo, la oferta de suelo industrial urbanizado se limita a muy pocos municipios, por lo que bajo la responsabilidad de las administraciones locales (Ayuntamientos y Diputaciones), se recomienda como un primer

paso, dotar a las comarcas de suelo industrial y, seguidamente, que todos los municipios cuenten con este tipo de infraestructura, lo que en definitiva redundará no sólo en beneficio de la desconcentración de la actividad económica, sino en perfilar un modelo de desarrollo territorial mucho más racional que el actual.

6.3.- Instalaciones complementarias del Turismo.

El potencial turístico de la provincia requiere realizar una serie de inversiones por parte de las distintas administraciones y organismos públicos, o bien que induzcan a empresas privadas a que las realicen para generar economías externas que atraigan otro tipo de inversiones hacia el sector.

Sin entrar en las infraestructuras portuarias para pasajeros y deportivas a lo largo del río, es necesario señalar, en primer lugar, la necesidad de que las administraciones competentes aborden un plan para restaurar el patrimonio artístico provincial.

En segundo lugar, sin que ello signifique una ordenación por importancia, hay que realizar inversiones que permitan dotar a determinadas zonas de las Sierras Norte y Sur de las instalaciones y servicios que requiere su explotación turística, asumiendo o no con empresas privadas las campañas de promoción nacionales y en el exterior.

La capital de la provincia y la región debe contar con instalaciones de ocio atractivas para los visitantes que sabemos que hoy pasan por término medio dos días en Sevilla, pues los objetivos de la política turística deben plasmarse en un incremento no sólo del número de visitantes sino en aumentar el número de pernoctaciones y hacer más agradable la estancia. Entre las instalaciones con que creemos debería contar Sevilla cabe citar las siguientes: zoológico, casino, teatro durante todo el año y, pensando en la Exposición Universal de 1992 y en el futuro, sería de enorme interés contar con un museo en alguna de las vertientes artísticas y/o tecnológicas que estuviera dedicado a unir la cultura y/o la ciencia de ambos continentes.

ii * 6.4.- Servicios Municipales.

Es necesario no pasar por alto la mejora que necesitan numerosos servicios públicos prestados por las corporaciones locales, pudiendo jugar un papel muy relevante en cuanto a su financiación y asesoramiento técnico la Junta de Andalucía y la Diputación de Sevilla. Merece la pena destacar que todos los

municipios deben tener adecuados servicios de abastecimiento y depuración de agua, recogida y destrucción de residuos y extinción de incendios.

6.5.- Infraestructura Sanitaria y Educativa.

Finalmente hay que destacar el esfuerzo que es necesario realizar para contar con infraestructura sanitaria acorde con la demanda social actual a la vez que se mejora el servicio, e igualmente, es de enorme importancia disponer de infraestructura educativa para formación profesional y prestar un servicio adecuado, potenciando la formación educativa descentralizada a nivel comarcal y municipal, así como en aquellas especialidades que van a tener mayor futuro en la provincia ya sea ligados con la industria agroalimentaria, la construcción, el comercio, etc.

2.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES EMPRESARIALES.

Hoy día estamos convencidos que los enormes cambios de la sociedad producen una fuerte inestabilidad en el entorno de las empresas. Los estudios que se han venido realizando acerca del dinamismo del entorno y la incertidumbre que este dinamismo acarrea, han venido demostrando que no son muchos los sectores en los que se manifiestan estas alteraciones de un modo profundo y continuado. Más bien estas situaciones se producen en determinados sectores seleccionados, generalmente de nueva aparición, que representan un volumen pequeño, cuando se considera el conjunto de la actividad económica. Es, por tanto, en términos generales, la estabilidad lo que preside el entorno de las empresas.

En nuestro análisis la calificación media de la estabilidad del entorno de todos los sectores alcanzó la cifra de 3.8, lo que significa que la estabilidad se encuentra por encima del punto central y que, por tanto, predomina sobre el dinamismo, aunque no llegue a situarse en los niveles más altos. A nivel promedio, el nivel alcanzado se puede considerar como positivo. Las empresas y los sectores económicos en los que actúan, sufren generalmente daños y traumas cuando el ambiente se dinamiza creando situaciones de ruptura pero, por término medio, éste no es el caso en las industrias o sectores considerados porque, junto al acicate de algún movimiento en las variables ambientales, se da una situación general que puede caracterizarse como de evolución más que de ruptura.

Resumiendo, podemos afirmar que por lo general, la industria sevillana de gran atracción se encuentra en buena posición respecto al factor de la estabilidad del entorno. Si analizamos las distintas variables que nos explican por qué se produce esta estabilidad nos encontramos con que las mayores ventajas de estabilidad se centran en tres conceptos:

1. Estabilidad de competidores.
2. Estabilidad de clientes.
3. Ausencia de cambios de productos.

En los sectores analizados, las empresas acostumbran a competir entre sí, enfrentándose normalmente con otras empresas que ya llevan tiempo compitiendo en ese mercado. Esto les permite rivalizar entre ellas con un conocimiento mutuo y mantener equilibrios que sólo se rompen cuando en alguna de las empresas del sector la creatividad de los directivos y su mayor capacidad les permite obtener ventajas comparativas. En general, se producen pocas entradas de nuevos competidores lo que conduce a que su desarrollo y su expansión se encuentre ligado al crecimiento económico, en especial al crecimiento de la demanda de sus productos, y también a esa capacidad directiva que acabamos de señalar y que les permitiría ganar mercados a costa del que disfrutaban otras empresas del sector.

Otro fuerte factor de estabilidad es la situación de los clientes. Los clientes de estos sectores empresariales demuestran una gran lealtad a la hora de adquirir o demandar los productos, lealtad que nos indica la existencia de una estrecha y mutua relación positiva entre compradores y vendedores. Hay que señalar que, sin embargo, esa lealtad disminuye cuando existen diferencias de precios, aunque éstas no sean muy importantes. A este respecto, no deja de ser significativo que sólo en el 24% de los sectores se considera que el consumidor reaccionaría pasándose a la competencia en caso de pequeñas variaciones de precios.

El tercer gran factor de estabilidad radica en el hecho de que los productos que fabrican o comercializan las empresas encuadradas en sectores de atracción, no se encuentran sometidos a amenazas continuas por la existencia o aparición de otros productos capaces de sustituir, en todo o en parte, a los ya existentes. No son muchos, en consecuencia, los cambios en los productos.

Existen, no obstante, dos factores de inestabilidad en el entorno. Estos factores de inestabilidad se encuentran centrados en dos puntos. El primero se refiere al número de competidores, son excesivas las empresas que están compitiendo dentro del sector y esto nos hace reflexionar acerca de la dimensión de las mismas en sus niveles actuales y de la aparente necesidad de que éstas, progresivamente, aumenten de tamaño por fusiones y absorciones con otras ya existentes, lo cual actuaría como un factor extraordinariamente positivo para la industria sevillana.

El otro importante factor de inestabilidad surge porque en estos mercados se producen grandes diferencias entre los productos, diferencias relativas a la calidad, gama y otros factores, que hacen que los mercados perciban como distintos los productos aunque éstos tengan una misma naturaleza. Cuando se presenta este factor de inestabilidad el único modo de combatirlo adecuadamente es prestando una gran atención al marketing, buscar puntos comunes para la estandarización de los productos y luchar por mejorar los factores diferenciadores que, en términos generales, acostumbra a estar unidos a aspectos de calidad. Esto llevaría no solamente a acciones de marketing sino también a emprender acciones de investigación y desarrollo.

En resumen, se podría decir que la estabilidad que se manifiesta en el entorno de las industrias atractivas, es una estabilidad que permite el que las empresas evolucionen y se adapten sin necesidad de sufrir dificultades al enfrentarse a un entorno asimilable, pero no estático. Que la mejora de la estabilidad, considerada como un factor positivo, se puede potenciar con una mayor atención a los costos y, por extensión, a los precios, y que también habría que potenciar la disminución del número de competidores mediante fusiones y absorciones de las empresas junto con una mayor atención a la investigación y desarrollo de productos y las actividades relacionadas con el marketing. Si se caminara efectivamente en esta dirección se podría decir que el desarrollo de estos sectores, en los que Sevilla ya presenta una actividad potente, estaría asegurado

cara al futuro, consiguiendo de este modo una fuerte estabilidad del entorno que evitaría o aminoraría los vaivenes coyunturales y los efectos más o menos pasajeros de situaciones económicas de crisis.

Las perspectivas de las industrias analizadas y su capacidad interna y externa para actuar en los mercados, cara al futuro, son los que determinan las fuerzas del sector o las debilidades del mismo. En términos generales, la calificación global de las fuerzas de la industria se encuentra en el punto medio 3.1. La industria sevillana no se puede considerar, en consecuencia, en una situación de fuerza que les permita afrontar el futuro con tranquilidad, pero tampoco se puede considerar que la situación sea realmente muy negativa.

Queda mucho por hacer en la potenciación de las fuerzas de la industria, partiendo de un punto intermedio, que es insuficiente pensando en que nos encontramos analizando sectores importantes, sectores de atracción.

¿Dónde se encuentran las mayores debilidades? Estas se localizan en la situación del volumen de activos y el volumen de capitales propios. No existe fortaleza con respecto a los capitales invertidos y, esta debilidad, puede convertirlos fácilmente en presas fáciles para los movimientos de capitales que en la actualidad presionan los mercados, creando cambios en la propiedad de las industrias y alterando los equilibrios ya existentes. Las industrias de atracción son, por tanto, difíciles de defender ante actuaciones financieras potentes, ya vengan del interior del país o del exterior. Esto nos lleva a una consideración general sobre la necesidad de potenciar la agrupación de empresas dentro de los sectores para hacerlas más potentes y con más capacidad de reacción pensando en las perspectivas futuras de los sectores. Los niveles de debilidad se aprecian en las puntuaciones alcanzadas por estas dos variables, 1.5 y 1.1, niveles que pueden considerarse ínfimos.

Los peligros apuntados encuentran su compensación en algunas fuerzas que se presentan en los sectores, fuerzas quizás no muy potentes pero sí importantes ya que existe un movimiento positivo en cuanto al crecimiento de las ventas, cuyo progreso es palpable (el 72% de los sectores tuvieron en 1987 altos crecimientos), lo cual va acompañado además de una revitalización de los precios y de perspectivas, en principio, favorables (50% de los sectores), cara a la integración en la Comunidad Económica Europea. Sin embargo, hay que observar que estas moderadas fuerzas pueden actuar también como factor de atracción para que empresas externas intenten captar o dominar el sector mediante la introducción de capitales en los mismos.

En general existen ventajas competitivas en los sectores analizados. Sin embargo, la calificación media no es relevante, 3.2, ligeramente por encima del punto intermedio. Esto nos indica que hay aspectos en los que la industria sevillana tiene claramente ventajas competitivas y otros en los que tiene debilidades competitivas. ¿Cuáles son los aspectos en los que

las ventajas se manifiestan con mayor claridad?

La primera ventaja significativa radica en los buenos niveles de calidad que se alcanzan en relación con el mercado interno en el que se desenvuelven. Las empresas de los sectores de atracción acostumbran a producir artículos que no solamente se conforman con cumplir los mínimos exigidos por la normativa vigente sino que la supera dando calidades superiores a las mínimas exigidas. También aquí habría que señalar que, a nivel interno, los controles de calidad y las medidas para mejorar dichos controles están siendo uno de los ejes sobre los que bascula la estrategia de las empresas. Otro factor muy positivo es el de informatización. Las empresas del sector han adquirido conciencia de la necesidad de modernización de los sistemas de información, de los controles informativos internos, los cuales son indispensables para una buena gestión y, en este punto, están trabajando duramente para desarrollarlos.

A través del estudio de las ventajas competitivas se percibe que las empresas de estos sectores no están convencidas en general de la existencia de economías de escala a un nivel relevante. Concretamente, el 72% de los sectores reúne esta cualidad. Es notable observar que cuando se pregunta por la repercusión de la reducción de costes sobre los precios, sólo el 28% afirman que existe una relación en paralelo con los mismos, mientras que los restantes declaran que los precios no bajan si disminuyen los precios.

Lo anterior nos lleva a considerar que las ventajas de conseguir economías de escala no son tan claras pues, aunque se consigan reducciones en los costes, la mayor escala acarrea problemas adicionales tales como un mayor compromiso de capitales propios, la necesidad de salvar dificultades para la financiación, la obligatoriedad de reestructurar la organización de las empresas, unas mayores barreras de salida, etc. De ahí, que las empresas se hayan encauzado hacia la modernización de las instalaciones, convertida en una gran ventaja de los sectores sevillanos, empeñándose en transformar sus instalaciones, pasando de niveles rudimentarios a otros más modernos, con objeto de situarse en mejores niveles competitivos. Esta situación apoyaría el hecho apuntado anteriormente de que más que buscar el crecimiento de las plantas industriales, o la expansión por la vía del aumento de la dimensión física, habría que ir por el camino de la agrupación de empresas dentro de los sectores, manteniendo las instalaciones ya existentes. Evidentemente, ésta es una recomendación para el corto plazo pues a partir del 93 la necesidad de alcanzar las economías de escala que hoy existen se volverá básico para poder competir.

Aunque el tema de las patentes no es un aspecto muy generalizado, lo cierto es que, tanto respecto a la creación de patentes propias, como por el hecho de que cuando se trabaja con patentes ajenas, la forma en que se hace es sin grandes restricciones con respecto al comercio, ámbito geográfico, difusión, etc., podemos considerar que este es un punto fuerte, una ventaja importante de las industrias sevillanas.

Junto a estas ventajas, encontramos determinadas debilidades. La primera gran debilidad se detecta en la comercialización, con niveles de puntuación muy bajos lo que induce a creer que la actividad de las empresas en el aspecto comercial deja mucho que desear. Se le ha prestado a la comercialización una atención muy reducida dada la situación real de los mercados. Sólo en un punto se encuentra en un nivel aceptable, se trata de la distribución comercial de los productos la cual acostumbra a hacerse en grandes áreas, extendiéndose por distintos puntos geográficos en lugar de quedar reducida al mercado local. Nosotros ya detectábamos al hablar de la estabilidad del entorno, que la comercialización era una manera de mejorar la situación negativa que representaba para esta variable las diferencias de productos. Pues bien, observamos que, en este aspecto, la mejora no es posible porque es precisamente la comercialización un punto de debilidad en vez de serlo de ventaja competitiva.

Otro aspecto desventajoso se encuentra en la investigación. Es verdad que muchas empresas de estos sectores están realizando un esfuerzo de investigación en una serie de campos muy disperso pero, quizás por su relativamente escasa potencia económica estos esfuerzos son insuficientes. La evaluación general de investigación y desarrollo tiene un nivel bajísimo en los resultados de la encuesta. También apuntábamos antes al referirnos al entorno, que la investigación es uno de los puntos básicos para mejorar la estabilidad del mismo. La situación de desventaja detectada nos indica que es quizás más urgente todavía el intentar potenciar estos aspectos.

Junto a estas cuestiones de mayor importancia se pueden considerar también otras desventajas de menor entidad. La relativa inflexibilidad de la producción, que se traduce en la dificultad de las empresas para cambiar los sistemas evolucionando de uno a otro nivel de producción sin que por ello se produzcan situaciones difíciles para el nivel de costos. La situación de la maquinaria, que se considera uno de los puntos más débiles, 1.2, y ello explica, por otra parte, el énfasis que se está poniendo en la modernización de las instalaciones. El transporte, como un elemento importante por la dependencia estructural de las empresas, ya que el encarecimiento derivado de la posición geográfica y la disponibilidad de los transportes adecuados, se considera otra debilidad de las empresas sevillanas. Quizás la modernización del sistema de transporte en Andalucía y la conexión con las grandes vías de comunicación nacionales y europeas, permita en el futuro mejorar esta situación de desventaja competitiva.

Por último, habría que señalar algunas cuestiones de menor importancia tales como el hecho de que los sectores económicos sevillanos de atracción no han sido capaces de introducirse en el mercado de las franquicias de una forma activa, siendo una vía de desarrollo importante que cada vez cobra un mayor énfasis. Otro tanto sucede con la diversificación. Las empresas de estos sectores, quizás por su dimensión no excesivamente grande, se concentran en su propio sector, en sus propios productos, tratando de crecer en base a ellos de un modo

casi exclusivo, sin hacer incursiones en otros sectores económicos relacionados o no con el primitivo, buscando el aprovechamiento de efectos sinérgicos.

Entre los cuatro puntos básicos que configuran la posición estratégica de los sectores económicos, "las fuerzas en recursos humanos y finanzas" es el que se encuentra en peor situación. La puntuación global se sitúa en 2.6, por debajo de un punto medio de equilibrio.

De acuerdo con el estudio, las principales debilidades se encuentran ligadas a los capitales invertidos y a la forma en que trabajan financieramente estas empresas. Existen debilidades en cuanto a la financiación general, lo que acarrea debilidades respecto a los tipos de interés junto con las dificultades anejas a la hora de conseguir capitales propios para incrementar las inversiones, conduciendo a las empresas a una situación en donde la tónica es la escasez en las fuerzas.

Otra fuerte debilidad se encuentran en la cualificación del personal, especialmente en lo que se refiere al personal de base, aunque se va progresando en las disponibilidades de las empresas respecto al personal cualificado con diplomas o títulos universitarios. La debilidad del personal de base lo sitúa en una calificación de 1.9, que se considera extremadamente baja. Junto a este aspecto detectamos un mayor nivel y una toma de conciencia con respecto a la necesidad de formación, que alcanza una puntuación de 3. Ciertamente la baja cualificación del personal quizás debería llevar a las empresas a incrementar su actividad de formación, compensando así las dificultades provenientes de la escasa preparación del personal de plantilla.

Otra debilidad se encuentra en la infraestructura en general. Las empresas manifiestan estas deficiencias dando puntuaciones por debajo del nivel intermedio.

Existen, sin embargo, aspectos positivos en dos puntos destacables. Uno es el mercado de trabajo, hay facilidad para encontrar las personas que se necesitan en el momento en que se desea contratarlas aunque lo cierto es que las facilidades apuntadas no son extremas tal como nos demuestra la puntuación de 3.9, considerada como moderadamente positiva. El segundo punto se encuentra en la alta dirección y su extraordinario interés por mejorar su preparación, por mejorar sus conocimientos y por actuar con un sentido gerencial moderno. Los directivos de alto nivel están haciendo un esfuerzo considerable por prepararse asistiendo a cursos, reuniones especializadas, congresos, etc., lo que se convierte en una fuerza importante de modernización cara al futuro.

Un tema al que hemos de referirnos aunque sea con brevedad es el de la actuación de las empresas respecto a la creación de sus estrategias. Las dimensiones estratégicas muestran los aspectos sobre los que las empresas tienen centradas sus acciones de política empresarial. Nos indican en qué características los empresarios de los diversos sectores,

realizan el esfuerzo de definir sus acciones, ponen el énfasis. La conclusión que nosotros hemos obtenido en relación con estas variables no es muy favorable, hemos de señalar que son muy pocas las dimensiones estratégicas significativas para la industria sevillana, lo que sin duda da origen a la creación de pobres estrategias en cuanto a contenido y capacidad de competir.

La estructura competitiva de un sector fija y determina cuáles son las esperanzas de las empresas que se desenvuelven en él, para progresar, crecer y obtener beneficios en un futuro. Y, también, establecen cuáles son las dificultades a salvar y cuáles son las trabas que limitan la propia posición estratégica de las empresas para conseguir mejorar sus perspectivas particulares dentro del sector.

Pasamos a continuación a la definición de las características estructurales claves, las cuales se pueden concretar en:

1. Barreras al ingreso.
2. Amenazas de sustitución.
3. Poder de negociación de los proveedores.
4. Poder negociador de los clientes o compradores.
5. Situación de la rivalidad entre los competidores de un sector.

Los cuatro primeros factores son fuerzas que actúan y presionan sobre la situación competitiva en el sector, ampliando o potenciando la rivalidad entre los competidores. Conocer estos factores permite orientarnos acerca de puntos fuertes y débiles de las empresas de un sector industrial y permite distinguir las áreas o factores, dentro del sector, que tienen una mayor importancia, tanto en un sentido positivo, una fuerza, como en un sentido negativo, una debilidad. Esta situación, indica a las empresas cuáles son los cambios que deben realizar para adaptarse a su entorno particular y en qué puntos estos cambios pueden resultar más factibles. Hay que señalar, por último, que las fuerzas competitivas en los sectores industriales marcan, como comentábamos anteriormente, la potencialidad de un sector a largo plazo ya que a plazo inmediato las actuaciones sobre estas fuerzas nunca consiguen efectos importantes.

En términos generales se puede considerar que el aumento de la rivalidad entre los competidores existentes tiende a reducir, a hacer más pequeños, los rendimientos de los capitales invertidos, mientras que el descenso de la rivalidad entre los competidores permite conseguir tasas más altas de beneficio. Aquí también juegan factores a favor y en contra, con ventajas y desventajas destacables, ya que un sector debe presentar la suficiente rivalidad para estimular las actividades de las empresas a la vez que, en el extremo, una fuerte rivalidad actúa negativamente sobre las mismas, reduciendo su rentabilidad a niveles mínimos.

La particularidad especial de estas barreras es que limitan la posibilidad de otras empresas para acceder a un mercado en condiciones de igualdad, con respecto a las empresas ya asentadas en el mismo. La situación de desigualdad lleva a que capitales que se mueven en otros sectores no se sientan atraídos para desplazarse hacia el sector industrial en cuestión. Las barreras de ingreso limitan las amenazas de nuevos ingresos de competidores en un sector industrial, lo que actúa como un factor reductor de la rivalidad competitiva, manteniendo los competidores tradicionales dentro de un mercado sin que se produzcan nuevas entradas en el mismo.

En los sectores analizados hemos intentado identificar cinco factores principales de barreras de ingreso. Estos factores son:

- Economías de escala.
- Diferenciación del producto.
- Requisitos de capital.
- Acceso a canales de distribución.
- Otras barreras de coste.

Las economías de escala nos indican que al aumentar la dimensión de los establecimientos industriales se producen disminuciones de costes. En el conjunto de los sectores sevillanos, ésta es una barrera clara pero que en este momento se manifiesta con una intensidad relativamente pequeña ya que las dos variables empleadas para su medición alcanzan una puntuación media de 3.5. Se manifiesta con claridad que si existen economías de escala en los sectores pero que éstas no son lo suficientemente importantes como para actuar formando una efectiva barrera al ingreso.

La segunda variable, diferenciación de productos, también es una variable que demuestra la inexistencia de barreras de ingreso. Se ha medido a través de tres conceptos: Diferenciación relativa a la marca, diferenciación respecto a precios y diferenciación relativa a la percepción por los clientes de la exclusividad e idoneidad de los productos adquiridos. La media de las tres variables se encuentra en este caso por debajo del punto promedio de la escala. Sin embargo, hay que hacer notar que en cuanto a la última variable, si existe un nivel de importancia que puede actuar como un elemento activo a la hora de crear barreras al ingreso. Es este elemento, la especial percepción de los productos por los clientes, el que viene a justificar el hecho detectado de la lealtad de la clientela que se da en los sectores industriales de atracción.

La tercera barrera se refiere a requisitos de capital. En realidad, volvemos a toparnos con una variable que en su conjunto no representa una seria barrera para el ingreso de otras empresas en el sector. Los requisitos de capital se refieren a las necesidades de inversión a las que se verían obligadas las nuevas empresas, teniendo en cuenta que en muchos casos no se trata sólo de problemas de aportación de capital sino de control de determinadas patentes, de disponibilidad de determinadas tecnologías, e incluso, de la necesidad de efectuar

fuertes inversiones en investigación para poder entrar en los sectores.

Respecto al capital necesario (F1C6) para entrar con éxito en los sectores, la puntuación, 3.5, nos indica que no se trata tampoco de una barrera significativa, aunque no sea menospreciable. En el resto de los requisitos, únicamente en uno de ellos existe una puntuación alta. Es el que hace referencia a la necesidad de hacer fuertes inversiones en investigación dentro de un conjunto amplio de campos, si se quiere entrar con éxito en estos sectores. En los demás aspectos, los requisitos de capital no forman realmente ninguna barrera y, en consecuencia, considerando el conjunto de variables que han servido para medir estos requisitos, la media se sitúa por debajo del punto central de la escala.

El acceso a los canales de distribución puede convertirse en una barrera evidente ya que en muchos casos la exclusividad de estos canales impide que otras empresas que no dispongan de canales propios, siempre muy difíciles de crear, tengan acceso efectivo al mercado. Aquí, también nos encontramos con que no existe una barrera real, la calificación de 1.9 lo indica con claridad.

Por último, pueden existir barreras relativas a determinados costes específicos que, a nivel sectorial, pueden llegar a tener un peso importante. En nuestro caso tampoco se han detectado otras barreras de costes.

En resumen, no es posible distinguir en estos sectores situaciones que actúen profundamente impidiendo la entrada de nuevos competidores. Ciertamente los nuevos ingresos pueden encontrarse con algunas dificultades, como la necesidad de un cierto tamaño o dimensión para entrar en el sector con probabilidades de éxito, pero en ningún caso existen trabas importantes que impidan dicha entrada.

Un producto sustitutivo tiene unas características que le permiten desempeñar el mismo papel que otro producto ya asentado y que se encuentra desarrollado por las empresas de un sector industrial. En un sector, todas las empresas compiten entre sí, pero también compiten con aquellos productos que pueden alterar las relaciones de equilibrio entre ellas, en consecuencia, compiten también con los productos sustitutos, tratando de ofrecer condiciones que impidan que estos productos puedan entrar a participar en el mercado.

La amenaza de sustitución se hace mucho mayor cuando los productos tradicionales y sustitutos tienen escasas diferencias entre ellos. En los sectores examinados estas amenazas de sustitución son prácticamente nulas, la puntuación media obtenida es de 1.

En todos los sectores se trabaja con proveedores o suministradores que hacen posible el desenvolvimiento del sector, proporcionando aquellos bienes y servicios que después serán transformados en otros productos o servicios, añadiéndoles un valor. De ahí, que si se dan circunstancias especiales por las cuales los proveedores adquieren un cierto poder de decisión acerca de los suministros, la calidad de los mismos, la determinación de los precios o la posibilidad de discriminación de las empresas a las que sirven, se producirá entonces una gran rivalidad entre las empresas por conseguir las mejores condiciones en la negociación con los proveedores, ya que estas condiciones marcarán después las diferencias competitivas entre ellas. En nuestro caso, el poder de negociación de los proveedores, como término medio, es extraordinariamente bajo, 1.8, por tanto, no se encuentra aquí una fuente importante o un elemento de creación de rivalidad entre las empresas que compiten en un sector.

En el lado opuesto del poder de los proveedores se encuentra el poder de los compradores. Ciertamente cuando se dan circunstancias especiales en las que los compradores están concentrados o tienen acuerdos internos, éstos imponen sus normas a las empresas que actúan como vendedoras. De ahí que el poder de negociación y de discriminación que empleen hará que las empresas del sector compitan duramente entre sí para adquirir determinadas ventajas que ayudarán a remarcar las ventajas competitivas reales que mantengan dentro del sector. De nuestro análisis se deduce que éste no es tampoco un factor importante a la hora de considerar la rivalidad entre competidores.

En consecuencia, nos encontramos con que existen tres factores (amenaza de sustitución, poder de negociación de proveedores y poder de negociación de compradores) que han de considerarse como elementos que actúan no estimulando ni provocando la rivalidad competitiva, mientras que existe un cuarto factor, las barreras de ingreso que, precisamente por la debilidad de las mismas, se muestra como un factor creador de amenazas y espoleta para provocar incrementos en la rivalidad.

La rivalidad se presenta cuando las empresas del sector descubren o vislumbran la oportunidad de mejorar su posición en el mercado a costa de otras empresas, o bien cuando se sienten amenazadas por actuaciones de otras empresas en precios, costes, dimensión. La rivalidad, por tanto, surge en buena medida con el cambio y se debe a una serie de factores estructurales que normalmente actúan apoyándose unos en otros. La rivalidad se ve espoleada por los cuatro factores anteriores pero además se puede concretar en base a una relación de los mismos, entre los que destacamos:

-El número de competidores.

- El crecimiento del sector.
- La situación de los costes fijos.
- La posición en diferenciación.
- Los incrementos de capacidad.
- Las barreras de salida.

Cuanto mayor sea el número de competidores y mayor sea también el equilibrio entre ellos, los movimientos de cualquiera de las empresas del sector provoca inmediatamente reacciones en contra por parte de las restantes. Consiguientemente, el número de competidores y su equilibrio acostumbra a ser un potente factor de rivalidad. De las dos cuestiones, número y equilibrio, las puntuaciones obtenidas difieren. Hay un factor positivo de rivalidad, el número de competidores pero no existe una situación de equilibrio importante, lo que hace que la evaluación global de este factor estructural se encuentre por debajo del punto central de la escala.

El segundo factor se refiere al crecimiento del sector. Un crecimiento lento en un sector industrial es un factor que actúa como una fuente activa de rivalidad. En este caso, y teniendo en cuenta que hemos realizado las mediciones en base a lo sucedido en los dos últimos años, el crecimiento de los sectores es lo suficientemente grande como para que no se genere un incremento de la rivalidad como consecuencia de este factor.

La existencia de fuertes costes fijos, es un tercer factor de rivalidad el cual, también en este caso, no presenta una influencia importante. Los costes fijos elevados crean una presión extraordinaria en las empresas para mantener volúmenes de producción altos, con objeto de que éstos puedan ser absorbidos sin provocar subidas fuertes de los precios. Esta necesidad de mantener una fuerte utilización de la capacidad empresarial obliga a competir con dureza en determinadas circunstancias, pero éste no es el caso de los sectores analizados.

La falta de diferenciación es un factor que incrementa la rivalidad. Cuando los consumidores perciben una igualdad en los distintos productos que se sirven en el mercado, las diferencias entre competidores pasan a centrarse en los precios, costes y servicios, lo que obliga a una continua pugna en estos aspectos. En los sectores analizados, la posición promedio alcanzada por el factor "falta de diferenciación" nos indica que no tiene un nivel apreciable.

Los incrementos de la capacidad que realizan las empresas se orientan en muchas ocasiones a la consecución de economías de escala y en otras, simplemente derivan de los planes de expansión de las empresas. Estos incrementos de la capacidad acostumbran a ser un fuerte factor potenciador de la rivalidad porque, en buena medida, la captación de mercados se hace a costa de la participación actual de otras empresas, o a costa de las perspectivas futuras de expansión de los competidores. En nuestro análisis hemos detectado que este factor tiene una importancia bastante grande como elemento que incrementa la rivalidad. No obstante, este aumento de la rivalidad se atenúa por el hecho de encontrarnos en un momento en el que la demanda

de los sectores considerados se encuentra sometida a un fuerte crecimiento.

Por último, el factor de las barreras de salida puede describirse en función de aquellas situaciones en que dada una situación de fuerte competencia interna que hace disminuir la rentabilidad, o la caída de los mercados haciendo muy difícil la permanencia de las empresas en el sector. En estos casos el abandono del sector no es posible porque las empresas no siempre tienen la oportunidad o la facilidad de reconvertir sus patrimonios, sus instalaciones, sus locales, su tecnología, y pasar sin grandes pérdidas a trabajar en un sector distinto al original. Las barreras de salida impiden los cambios de sector y por tanto obligan a las empresas ya existentes a permanecer en el sector original sean cual sean las condiciones por la carencia de alternativas viables salvo el intento de supervivencia en el sector original.

Las barreras de salida pueden estar centradas en distintos aspectos, por eso nosotros hemos utilizado cinco variables que nos sirvan como unidades de medida. Las dos primeras variables han sido dedicadas a las barreras que surgen en relación con los capitales invertidos en el sector, en cuanto a volumen de activos y capitales propios, cuanto mayor sea el volumen de los mismos mayor será también la dificultad para superar la barrera y dar un cambio a la situación. Hay que señalar que el nivel de calificación de estas barreras de salida es de una cierta importancia en las industrias sevillanas. Las tres variables siguientes, fundamentalmente hacen referencia a las barreras que se producen por las vinculaciones, tanto horizontales como verticales, que tiene la empresa con otras con las que se encuentran integradas o con otras actividades en línea o próximas a los productos centrales del sector, lo que lleva a que en caso de abandonar los productos centrales, el resto de las actividades del sector habrían de ser abandonadas o quedarían en una situación difícil. Los valores de estas tres variables en la industria sevillana nos lleva a afirmar que no actúan creando dificultades de consideración a la salida de las empresas.

La calificación global de la rivalidad de los competidores, en consecuencia, es baja, 2.7, y si nos centramos en los sectores de fuerte rivalidad, descubrimos que solo el 8% puede considerarse en esta situación.. Lo que nos indica que en los sectores analizados no se presentan situaciones de fuerte rivalidad.

La adaptación de la industria española y sevillana forma parte de la estrategia de industrialización que se debe seguir. Esta debe basarse, sin duda, en la búsqueda de nuevos productos y mercados, teniendo en cuenta que a medio y largo plazo la competencia más fuerte será la de los Nuevos Países Industrializados.

Ante las dos estrategias que, partiendo de la diversificación se le plantea a las empresas españolas de cara a la integración en la CEE, la extensiva ofensiva o defensiva según se consideren más dinámicos los mercados entracomunitarios o extracomunitarios respectivamente, hemos de hacer algunas puntualizaciones y recomendaciones.

Las empresas cuya situación de Ventajas Competitivas estén vinculadas a los productos, ya sean por sus precios o calidades, deben realizar sus mayores esfuerzos en la diversificación de los mercados pues les permite aprovechar al máximo su situación ventajosa al reducir la dependencia de otros mercados, y tienen a la vez posibilidades de discriminar las condiciones de la oferta en función de las características de las demandas.

De vital importancia para que tenga éxito la política de diversificación de los mercados, es la potenciación de las filiales comerciales, el control de los circuitos de distribución y la imagen de marca de los productos ofrecidos. Pero, sobre todo, aumentar cuantitativa y cualitativamente los recursos humanos especializados en comercialización (interior y exterior).

Igualmente, la accesibilidad a tecnologías avanzadas y la habilidad para ponerlas en práctica y mejorarlas, es esencial para obtener o consolidar posiciones ventajosas acorde con las estrategias ofensivas que de cara a la integración en la CEE se muestran más favorables, teniendo en cuenta que en general las actividades señaladas tienen costes menores que las mismas a nivel comunitario, siendo necesario la disminución de los márgenes comerciales aplicados por la empresa española que hasta ahora les está permitiendo obtener un excedente por persona ocupada muy superior al de las empresas europeas. Esto es importante en los momentos actuales si como parece está permitiendo la capitalización de las empresas a través de los beneficios, pero difícil de mantener en el futuro con mercados mucho más competitivos. Esta situación se ha podido mantener por el proteccionismo de nuestra economía, que les ha dado la posibilidad a las empresas de obtener beneficios muy superiores a los que la dimensión del mercado al que tenían acceso haría posible si las condiciones hubieran sido de mayor competencia. De ahí, que el empresario español haya tenido en general poco interés por mercados exteriores en los que el esfuerzo comercial debía ser mucho mayor para obtener menores beneficios.

3.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES A NIVEL SECTORIAL Y ESPACIAL.

Los análisis que hemos realizado han pretendido conocer mejor la economía provincial, las actividades y empresas más competitivas de los distintos sectores puesto que las ventajas comparativas de las actividades surgen de la conjunción de las ventajas específicas de un país o región con las ventajas específicas de las empresas que emanan de la eficacia empresarial, ya sea optimizando las primeras o supliendo las desventajas iniciales de costes, tecnología o materias primas en las que se sustentan las ventajas específicas de un país o región, investigación y tecnologías, know-how y estrategias comerciales adecuadas.

Sintetizando las conclusiones y recomendaciones generales que se derivan de los análisis de competitividad a nivel sectorial, podemos decir:

- La productividad de los factores de producción no se puede afirmar que es menor en España que en la CEE con carácter general, ya que la tasa de remuneración del factor trabajo es en general menor y la tasa de remuneración del capital mayor exceptuando sectores como la construcción naval, madera y muebles de madera e impresión, lo que nos pone de manifiesto que el empresario español aplica márgenes comerciales mayores.

Los mayores excedentes actuales por persona ocupada de las empresas españolas, permiten un margen de maniobra en el precio que redundará en la competitividad de las empresas de estos sectores.

- La incidencia del IVA y del desarme arancelario, permite seguir hablando de sectores más o menos competitivos sin que se produzcan efectos perjudiciales para la industria española y sevillana en general, sino que afectará más o menos a unas u otras actividades siendo los sectores de alimentación los más favorecidos.

- Los sectores con mejores perspectivas de futuro en la provincia son los siguientes:

- Vidrio y sus manufacturas.
- Cerámica.
- Otros productos químicos de consumo.
- Material electrónico.
- Aceites y grasas.
- Conservas vegetales.
- Pan, bollería, pastelería y galletas.
- Productos alimenticios diversos.
- Vino.
- Confecciones en serie.
- Industria del corcho.
- Muebles de madera.
- Artes gráficas.
- Comercio al por mayor, alimentación, bebida, tabaco.
- Comercio al por mayor, minería, química.
- Frío industrial.
- Piedra natural, abrasivos y otros.
- Carpintería metálica, estructuras, calderería.
- Maquinaria y material eléctrico.
- Industrias lácteas.
- Azúcar.
- Cacao, chocolate y productos de confitería.
- Cerveza.
- Bebidas analcohólicas.
- Hostelería.

Conviene destacar que los sectores de industria del corcho, piedra natural, abrasivos y otros y hostelería, necesitan que aparezcan empresas más competitivas ya que las que existen actualmente mantienen una posición estratégica bastante baja, por lo que el dinamismo de estos sectores no puede apoyarse en estas empresas con carácter general, aunque siempre puede haber alguna excepción igualmente los sectores de maquinaria y material eléctrico y electrónico deben de experimentar un impulso apoyados en las actividades más dinámicas.

- Es de enorme interés para la economía provincial potenciar otros tipos de turismo en la provincia como pueden ser:

a) El turismo deportivo, que debe apoyarse en instalaciones en el río (puertos deportivos e instalaciones complementarias), campos de golf, etc.

b) El turismo de montaña, a potenciar en ambas Sierras, dotando a los municipios respectivos de equipamientos deportivos, culturales y de ocio.

c) El turismo rural, que aproveche el patrimonio artístico y cultural de buena parte de la Campiña Sevillana. A la vez, este turismo descongestionará la capital de la provincia y permitirá orientar la oferta turística a demandas específicas y con distintos niveles de renta, dotando a municipios de la Vega y la Campiña con instalaciones más o menos complejas en función del tipo de demanda.

d) El turismo cinegético y de pesca deportiva. Puede ser complementario o no de alguna de las ofertas turísticas anteriormente señaladas, que creemos no han sido explotadas adecuadamente hasta la fecha. Este turismo puede tener distintas orientaciones según se trate de caza mayor (Las Sierras) o menor (La Campiña), aves acuáticas (Las Marismas) o la pesca (el río y los embalses).

La actividad turística no puede estar ligada exclusivamente al patrimonio artístico y cultural de la capital de la provincia y de algún municipio, ni tan siquiera a la imagen de Sevilla como ciudad de encuentro (Congresos, Ferias, etc.), sino que pensando sobre todo en 1993, hay que promocionar otras ofertas. En ello, la iniciativa privada y la Administración deben complementarse lo suficiente para hacerlas viables.

- El sector de conservas vegetales que es hoy el más importante a nivel provincial, va a ser sin duda de vital importancia para el futuro económico de la provincia, pues de su dinamismo depende también el sector agrícola de buena parte de la provincia.

Es importante para el sector disponer en la provincia de al menos tres centrales hortofrutícolas de distribución, que deberían de estar ubicadas:

- 1) Lebrija o Pilas.
- 2) La Rinconada o Cantillana.
- 3) Dos Hermanas, Alcalá de Guadaíra o Utrera

La disposición por parte de los agricultores de cámaras frigoríficas que les permita desestacionalizar la oferta de frutas, hortalizas y vegetales en general, es básico para el propio sector agrícola como lo es para la industria y el comercio.

Esencial para la futura industria de zumos en la provincia puede ser contar con una central de elaboración y conservación de mezclas al servicio de todos los industriales de la provincia, siempre que vaya acompañada de la instalación de industrias productoras de zumos. El papel de las distintas administraciones en un proyecto

como éste es vital, pues si no, con toda probabilidad se acabará desplazando hacia alguna de las provincias limítrofes.

De enorme interés es la conservación y transformación de champignon, guisante, coliflor, alcachofas, tomate, col, remolacha, zanahoria, espárragos, mandarina, limón, manzana, melocotón y fresa, sabiendo que la mayoría de estos productos no cuentan con industria transformadora no ya en Sevilla sino en Andalucía.

Se pueden resumir las actividades agroindustriales objeto de inversión en la provincia en las siguientes:

- Selección, envasado y conservación.
- Conservas y aderezos.
- Congelación, deshidratados y liofilizados.
- Platos preparados.
- Zumos, cremas y néctares, etc.

Si bien el sector lácteo va a ser una de las actividades en las que la competencia con empresas comunitarias va a ser más fuerte, sin embargo, hay posibilidades de éxito apoyándose en la promoción y producción de leche pasteurizada, desarrollando líneas de producción de postres y yogures de calidad y de derivados lácteos que utilicen leches de cabra y oveja. Todo ello debe de ir acompañado del aumento del asociacionismo horizontal y/o vertical.

- En cuanto a las actividades de pan, pastelería y galletas y productos de confitería, que presentan como hemos señalado importantes ventajas, hay que señalar que un reto que tienen estas actividades pero especialmente la última de las señaladas, es la penetración en los mercados europeos y de Estados Unidos con productos que se adapten a la demanda de estos países, de manera que pueda convertirse una industria de productos típicamente navideños en el embrión de una gran industria exportadora en línea con las actuaciones de las industrias alicantinas más fuertes que se han unido para promover la fabricación de productos según el gusto de los consumidores de otros países.

La utilización del frío industrial en estas actividades es básico no ya en los procesos de fabricación, sino para que determinados productos puedan llegar a mercados lejanos en óptimas condiciones de calidad, siendo de enorme interés la elaboración de productos preparados para calentar al horno, con una demanda creciente y con posibilidades de acceder a mercados lejanos.

- En el sector alimentos diversos a excepción de fabricación de café, té y sucedáneos de café, el resto

de las actividades están poco desarrolladas, siendo la fabricación de sopas preparadas, extractos y condimentos así como los productos dietéticos y de régimen los que tienen más interés.

- El sector de aceites y grasas y especialmente la fabricación de aceite de oliva, debe apoyarse en la denominación de origen y en la imagen de marca, potenciando el aceite de oliva virgen. No obstante, hay que señalar que el esfuerzo comercial en esta actividad es muy importante sobre todo para el aceite de oliva.

- La actividad vinícola de la provincia ha de apoyarse en la elaboración de vinos no sólo con la materia prima provincial, sino de las provincias limítrofes; no en balde Sevilla está absorbiendo ya 100.000 Hl al año de vino a granel procedente de Huelva. Lo cierto es que la mejora en la calidad de los vinos y el lanzamiento de nuevos productos (vinos jóvenes afrutados y otras elaboraciones), son las bases del crecimiento de esta actividad en la provincia.

- La fabricación de cerveza y bebidas analcohólicas son actividades en las que las futuras inversiones en la provincia no van a incorporar un componente exportador importante, pero no sólo son posibles sino que con toda probabilidad nuevas empresas vendrán a instalarse en el principal mercado regional, sabiendo además que su proximidad a otros mercados regionales importantes hace más atractiva la inversión, debido a los altos costes de transporte que incorporan estos productos.

- En cuanto a la industria del corcho, señalar como actividades con buenas perspectivas la fabricación de tapones, aglomerados, productos aislantes, así como complementos de vestir y artículos de regalo.

- El sector de muebles de madera tiene en la fabricación de muebles de estilo la principal actividad por su potencial, sin que ello signifique desde luego que la fabricación de muebles en serie no deba de ser tenida en cuenta y presente importantes perspectivas.

- Las actividades de vidrio y cerámica y más la segunda que la primera, presentan buenas perspectivas de futuro, centrándose los mayores esfuerzos en la mejora de la calidad, el diseño de los productos y por encima de todo en el esfuerzo comercial que deben realizar no sólo futuras empresas sino las actualmente existentes.

- El futuro de la confección en serie que es prometedor, debe apoyarse al igual que en los sectores señalados anteriormente, en la calidad, el diseño y en la realización de un importante esfuerzo comercial, al que

sin duda está contribuyendo la campaña nacional e internacional que se viene realizando en los últimos años en los más importantes medios de comunicación de promoción de la moda de España.

- La actividad de artes gráficas y probablemente a medio plazo la edición, van a experimentar sin duda un crecimiento muy importante. Si hubiera que señalar actividades con futuro dentro del sector de artes gráficas, habría que reseñar los productos de papelería, envases e impresión, siendo de enorme interés para el sector en la provincia las investigaciones que está llevando a cabo una empresa española de papel a partir de residuos agrícolas, puesto que de culminar con éxito las investigaciones supondrá colocarnos en vanguardia mundial en la incorporación de nuevos materiales en la producción del sector.

- En los sectores de maquinaria y material eléctrico y electrónico son actividades con futuro en la provincia: la fabricación de hilos y cables eléctricos, de material de alumbrado y eléctrico de utilización y equipamiento, componentes electrónicos, equipos de telecomunicación, señalización y control.

No obstante, sí es necesario señalar que las expectativas de las actividades electrónicas dependen en gran medida de la evolución de otros sectores, ya que la demanda de productos de este sector la realizan prácticamente todos los sectores.

- El sector de productos químicos de consumo presenta excelentes perspectivas en la provincia para la producción de jabones, detergentes y productos de perfumería con la base productiva importante en estos momentos en las dos primeras actividades señaladas.

- En el sector de carpintería metálica, la fabricación de productos metálicos estructurales ofrece buenas perspectivas tanto en productos que demanda la construcción (estructuras metálicas y carpintería metálica) como en los que no.

- Sin duda la actividad comercial va a ser una de las más beneficiadas del crecimiento económico de la provincia y fundamentalmente lo será en las actividades con mayor dinamismo, por lo que señalar las actividades con mejores perspectivas es tanto como señalar aquellas a las que nos hemos referido y la comercialización de productos agrícolas.

- De enorme importancia para las actividades de la provincia es la investigación de nuevos materiales y su aplicación así como el diseño tanto para la industria agroalimentaria en cuanto a envases y productos como para artes gráficas, cabe señalar el importante esfuerzo de investigación que están realizando algunas empresas provinciales ya sea directamente o a través de participación en otras empresas en la fabricación de nuevos materiales y productos, siendo de enorme interés todo tipo de inversiones que permitan en definitiva reducir los costes de fabricación con iguales o mejores condiciones de calidad en los productos finales ya sea:

- Introduciendo nuevos materiales en el producto final.
- Con nuevos materiales de envasado que permitan reducir su coste.
- A través de sistemas de envasado que mejoren la calidad y/o amplíen el tiempo de caducidad de los productos perecederos.
- etc.

- No cabe duda que el crecimiento del sector agrícola y de la industria agroalimentaria va a tener una influencia positiva sobre el sector de la maquinaria agrícola, de regadío y de frío industrial y material electrónico por lo que estas actividades cuya producción a nivel nacional se apoya en un porcentaje importante en empresas multinacionales o en patentes de empresas foráneas, pueden también a medio plazo dependiendo del crecimiento de las primeras así como de que la política de localización industrial de la Junta de Andalucía se ponga en práctica, ubicarse en mayor o menor grado en la provincia que desde luego ofrecerá en tres o cuatro años condiciones inmejorables.

Es probablemente en la fabricación de material frigorífico en la que la tecnología española está más avanzada en parte por el impulso que el Instituto del Frío ha dado a la investigación y sobre todo a la tecnología de los alimentos. De enorme interés para Andalucía y el futuro del sector agroalimentario es el impulsar un organismo similar a nivel regional ya sea dependiente o no de aquel pero en todo caso, con una íntima relación investigadora, que se apoye en gran medida en el potencial investigador de las universidades andaluzas y pueda ejercer una atracción importante sobre actividades industrial de fabricación y la instalación de empresas que obtendrían importantes economías por la proximidad de los centros de investigación, e incluso planteando la financiación mixta de investigaciones concretas.

- El interés para las Administraciones por conocer la naturaleza de los procesos de decisión, radica en la posibilidad de influir en ellos con el fin de estimular la creación de nuevas empresas y orientar las inversiones en la dirección adecuada a los fines de la política de desarrollo regional. De esta manera será más fácil incidir en aquellas decisiones de localización vinculadas a un número reducido de factores, siempre que entre los instrumentos que pueden manejar el político se encuentre la oferta de todos o algunos de dichos factores. Por el contrario, las decisiones más complejas resultan a priori de más difícil consideración.

- La localización de las empresas en la provincia va a agudizar probablemente los desequilibrios actuales, ya que seguirá afluyendo la inversión masiva a las comarcas de Sevilla, Dos Hermanas, Carmona y Utrera, que atraen inversiones prácticamente de todos los sectores estudiados. No obstante según las actividades de que se trate, surgen como comarcas atractoras de inversiones, además de las señaladas, Estepa, Osuna, Lebrija, Castillo de los Guardas, La Rinconada, Cazalla de la Sierra, Cantillana, Pilas y Morón de la Frontera.

Aunque la comarca de Sevilla no tiene bonificaciones, sigue siendo la más apreciada en gran número de sectores y una de las más atractivas en el resto, lo que supone una concentración importante que no beneficia la buena redistribución de la renta en la provincia. Para ello, habría que aumentar la dotación de terrenos y naves industriales y favorecer más algunas comarcas deprimidas en sectores que puedan tener ventajas comparativas. Por ejemplo: Piedra Natural en El Castillo de los Guardas. Productos Cerámicos. Industria del corcho y Muebles de Madera en Cazalla de la Sierra. Industrias Lácteas y Conservas Vegetales en Cantillana. Ecija. Lora del Río y Sanlúcar la Mayor.

Quizás conviene señalar, que hoy, un importante porcentaje de las decisiones de localización se adoptan al margen de las circunstancias objetivas, siendo una de las más valoradas la vinculación del empresario con la zona, por lo que es de enorme interés que aparezcan nuevos empresarios autóctonos, en cuya labor deben jugar un papel importante, como hemos señalado, las Administraciones Públicas, La Universidad, Las Cámaras de Comercio y Organizaciones Empresariales, etc. Teniendo en cuenta además, que la falta de clase empresarial es mayor en las zonas de baja densidad industrial.

Si hasta la fecha los incentivos regionales no han jugado un papel esencial en la localización, hoy con la movilización de recursos endógenos y no una ayuda a la disminución de los desequilibrios.

4.- BIBLIOGRAFIA.

- Alonso, J. A. y Donoso, V. (1985), La empresa exportadora española frente a Iberoamérica y la CEE. Ediciones Cultura Hispánica, Madrid.
- Banco Central (1988), "Momento Económico". Legislación Empresarial y Fiscal, num. 84, Madrid.
- Banco de España (1986 y 1987), Informe Anual. Madrid.
- (1988), Boletín Económico. Madrid.
- Barbancho, A. (dirigido por) (1982), Anuario estadístico de Andalucía. I.D.R. Universidad de Sevilla.
- Benavent Fernández de Córdoba, M. y otros. Sistema de Ciudades. Volumen I y II. Junta de Andalucía.
- Boisier, S. (1980), Técnicas de Análisis Regional con información limitada. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Bosch, F. y Díaz, J. (1988), La Educación en España: una perspectiva económica. Ariel, Barcelona.
- Bueno Campos, E. y otros. (1987), La empresa española: estructura y resultados. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Cámara de Comercio e Industria de Madrid. (1987), "Sectores, cuantía económica y procedimiento de concesión". Guía de las Subvenciones de la CEE a las empresas. Madrid.
- Bosque Maurel, Joaquín. (1978), Estructura Económica de Andalucía. Cámaras de Comercio, Industria y Navagación de Andalucía. Jaen.
- Camps Garcín, C. (1978), La Industria andaluza. Banco Industrial de Cataluña, Barcelona.

- Capdevila Batlles, J. (1985), Agricultura e industria española frente a la CEE. Ed.AEDOS, Barcelona.
- C.E.C.A. (1987), Covuntura Económica. Madrid.
- "Economía de las CC.AA: el paro en Andalucía". Papeles de Economía.
- Centro de Edafología y Biología aplicada de la Diputación de Sevilla. (1972), Estudio Edafológico y de Capacidad de uso de los suelos de la provincia de Sevilla.
- Comisión de las Comunidades Europeas. (1986), "Cuadros comparativos de los Regímenes de Seguridad Social. Aplicables en los Estados Miembros de las Comunidades Europeas (1-7-1984) y en España (1-1-1986)". Régimen General. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- (1987), "Medidas de la Comunidad Europea en favor de las pequeñas y medianas empresas". Manual Práctico- Edición 1986. Luxemburgo.
- (1988), "Cuadros comparativos de los Regímenes de Seguridad Social aplicables en los Estados Miembros de las Comunidades Europeas: 1986, España 1986". Régimen General. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. España, Madrid.
- Confederación Hidrográfica del Guadalquivir. Memorias de 1982 y 1983. Sevilla.
- Consejería de Economía y Fomento. (1982), Libro Blanco de la minería andaluza. Junta de Andalucía, Sevilla.
- Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Andalucía. (1986), Anuario Estadístico de Andalucía 1985. Junta de Andalucía, Sevilla.
- Diputación provincial de Sevilla. Resúmenes numéricos y estadísticos del padrón municipal de habitantes de la provincia de Sevilla al 31-3-86.
- Dirección General de Carreteras de la Junta de Andalucía. (1982), Plan General de Carreteras. Junta de Andalucía, Sevilla.
- Dirección General de Producción Agraria. (1987), El sector hortofrutícola español. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.
- ESADE (1978), La industria española ante la CEE. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

- Escauriaza Ibáñez, L. y Pérez Simaro, R. (1985), "El impacto de la entrada de España en la CEE para las pequeñas y medianas empresas". Documentos e informes del Ministerio de Industria y Energía, num.7, Madrid.
- ESECA. (1987), Informe económico-financiero de Andalucía 1986. Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Granada.
- Espí Martínez, J. (1980), La política industrial española. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Espitia Escuer, M. y otros. (1988), "Estímulos fiscales a la Inversión y Competitividad de la empresa". Revista de Economía Industrial. Madrid.
- Esteban, A. (1983), "Nuevas transformaciones de las estructuras industriales". Revista de Economía Industrial, núm. 230,
- García Calatayud, M.L.; Pérez Godoy, A. y Sardino Martínez S. (1985), "La política industrial y los incentivos regionales en España y Europa". Documentos e informes del Ministerio de Industria y Energía, num. 2, Madrid.
- García Menguol, M. (1980), "El sector alimentos congelados". Revista Economía Industrial, núm. 209, Madrid.
- García Prieto, J.L. (27-12-84), AES y Formación profesional. ABC de Sevilla.
- Gil, G. (1985), "Aspectos financieros y monetarios de la integración española en la CEE". Banco de España. Estudios Económicos, num. 35, Madrid.
- Guzmán Cuevas, J. (1986), El sistema financiero y las PYMES andaluzas. I.D.R. Sevilla.
- INFE. Censo Oficial de Exportaciones 1985 a 1987. INFE.
- Instituto de Estudios Fiscales. (1985), "El impacto sobre el Valor Añadido". (Proyecto de Ley y Memoria 1985). Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.
- (1987), "Relaciones Fiscales Internacionales". Estudios de Hacienda Pública. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística. Encuesta Industrial de 1978-81 y de 1981-84. INE.
- Isac Gassol, J.M. (1988), "Las ayudas a la I+D. El caso de España y otros países". Revista de Economía Industrial, num. 259, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

- Jiménez Aguilar, J. (1985), Reflexiones sobre la Reforma de la Seguridad Social. Informes y Estudios de CEOE. Jornadas organizadas por FENIM, Madrid.
- Junta de Andalucía. Cuaderno = guía para la pequeña y mediana empresa. "IPIA" (Instituto de Promoción Industrial de Andalucía).
- (1987), Plan General de Transportes. Sevilla.
- Lasheras, J. y Alvarez, J.A. (1988), "Las ayudas financieras a las empresas". Revista de Economía Industrial, num. 259. Ministerio de Industria y Energía, Madrid.
- López Fusté, M. y Sánchez Estévez, J. (1987), I.V.A.: Doctrina administrativa e índices legislativos correspondientes al año 1986. Banesto, Madrid.
- López Garzón, J.J., Hernández Pavón, E. y Fajardo Utrilla, J.M. (1987), Las enseñanzas de formación profesional en Andalucía. I.D.R. Universidad de Sevilla.
- Maraval, F. y Pérez Simarro, R. y otros. (1984), Estudios de Economía industrial española. Ministerio de Industria y Energía, Madrid.
- Martín González, C. y Viana Renis, E. (1985), "Repercusiones de la integración en la CEE para la Industria española (una valoración de la evidencia empírica disponible)" Documentos e informes del Ministerio de Industria y Energía, num.5, Madrid.
- Meinick, J. (1958), Manual de Proyectos de Desarrollo. Naciones Unidas, México.
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. "Anuario de Estadísticas Agrarias de varios años". MAPA, Madrid.
- "Cuentas del sector agrario varios años". MAPA, Madrid.
- (1984), Mapa de cultivos y aprovechamientos de la provincia de Sevilla". Madrid.
- Ministerio de Educación y Ciencia. Proyecto para la reforma de la enseñanza. Propuesta para debate.
- Ministerio de Industria y Energía (Secretaría General Técnica). (1987), Informe anual sobre la Industria Española 1986. Madrid.
- (1986), Series. Documentos e Informes, nums. 1, 2, 3, 4, 5, 6, Madrid.

- (1987), Registro Industrial de 1985. Madrid.
- Nieto González, J.J. La formación profesional en la Comunidad Autónoma andaluza. Curso 1983-84. Estudio estadístico. Consejería de Educación de la Junta de Andalucía
- O.C.D.E. (1988) Informe sobre la Economía Española. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- (1988), Main Economic Indicators. Departament of Economics and Statistics O.C.D.E.
- Ominami, C. y otros. (1986), La tercera revolución industrial. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- Otero, J.M. y Sánchez Fernández, J. (1987), La población en Andalucía: un estudio prospectivo 1985- 95. Consejería de Economía y Fomento. Secretaría General de Economía de la Junta de Andalucía.
- Payno Galvarriato, J.A. (1983), Claves para el desarrollo económico de Andalucía y la CEE. Banco Exterior de España y Junta de Andalucía, Madrid.
- Paz Báñez, M.A. de (1986), "La densidad cultural en Andalucía". REE num. 6.
- (1987), El sistema educativo en Andalucía. I.R.D., Sevilla.
- (1987), Estructura de la educación básica en la provincia de Sevilla. Servicio de publicaciones de la Universidad de Sevilla.
- Peláez Castillo, M. (23 de marzo de 1988), "El IVA castiga a las empresas constructoras". Artículo publicado en El País. Madrid.
- Pérez Blanco, J. (1987), Estimaciones de los ingresos personales en los municipios de la provincia de Sevilla. Diputación de Sevilla.
- Revista del Instituto de Estudios Económicos. (1983), "Inversión e Impuesto sobre Sociedades", num. 3, Madrid.
- (1984), "La Empresa Española ante la CEE", num. 2, Madrid.
- Revistas: Comunidad Europea.
Economía Industrial.
Cortijo el Cuarto.

- Reyman, A.M. (1987). "Estrategias de competitividad internacional". Información Comercial Española, num. 693, Madrid.
- Rodríguez Sánchez de Alba, A. El suelo como factor de localización industrial. CEOTMA, Madrid.
- Saenz de Buruaga, G. "Efectos de la Adhesión Comunitaria sobre los sectores industriales y las regiones de España y Portugal". Papeles de Economía, num.34.
- Saenz de Buruaga, G. et alia. (1988), Efectos de la adhesión a la CEE sobre los sectores industriales y las regiones de España y Portugal Ed. Banco Exterior de España, Madrid.
- Salas Fumas, V. (1985), "La presión fiscal sobre la empresa española (un estudio comparado)". Documentos e Informes del Ministerio de Industria y Energía, num.3, Madrid.
- Schwamm, H. (1983), Competitividad industrial ¿Dónde estás Europa? Revista Comunidad Europea num. 6 editada por la Comisión de las Comunidades Europeas.
- Secretaría de Estado de Economía. Secretaría de Estado para la CEE. (1987), "Jornadas sobre las Consecuencias Económicas para España de la Implantación del Mercado Europeo y la Cohesión Económica y Social". Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- Secretaría General de Planificación Económica y de Coordinación de las Comunidades Europeas. (1987), Andalucía en las Comunidades Europeas. Junta de Andalucía, 2nda ed., Sevilla.
- Tamames, R. (1987), La Comunidad Europea. Alianza editorial, Madrid.
- Vallés Ferrer, J. y otros. (1982), Málaga. estructura industrial. Diputación Provincial de Málaga.
- (1984), Política industrial de la provincia de Sevilla. Recomendaciones sectoriales y espaciales. Investigación realizada por encargo de la Diputación Provincial de Sevilla, Sevilla.
- Velarde Fuertes, J. (1982), Decadencia y Crisis en Andalucía. Instituto de Desarrollo Regional, Sevilla.
- Verdú Santurde, A. (1986), Fiscalidad de la empresa. Vicens-Vives, Barcelona.