

PRIVATIZACIONES EN EL SECTOR NAVAL: EL CASO DE ASTICAN

(en González, P. y Rendeiro, R. (2003), *Políticas de privatización. Aspectos teóricos, experiencias y casos prácticos*. Editorial Dykinson. Madrid, pp. 159-179)

Juan Luis Jiménez González¹

1. Introducción

La reparación naval² es uno de los servicios auxiliares más importantes prestados en un puerto. Constituye *per se* un atractivo añadido a las condiciones geográficas, económicas y políticas del conjunto de actividades ofrecidas por la industria portuaria. En este ámbito sectorial, las últimas décadas han sido prolíficas en cuanto a innovaciones tecnológicas se refiere y, particularmente, en el transporte marítimo de mercancías. La generalización en el uso de contenedores y la construcción de buques de mayores dimensiones a los hasta entonces habituales, son dos de los cambios más destacables en esta materia, que han modificado, no sólo la estructura de mercado de la industria de la construcción naval, sino también la propia industria portuaria y los niveles de competencia entre los principales modos de transporte con los cuales compite (competencia intermodal).

La historia de muchas de estas empresas, ha estado íntimamente ligada al proceso de *nacionalización* empresarial: creadas al amparo de las políticas industrializadoras gubernamentales y sustentadas, en la mayoría de los casos, con ingentes cantidades de fondos públicos. Durante los últimos quince años del siglo XX, las políticas de privatización han variado la tendencia de este proceso, siendo cada vez menor la presencia de empresas de titularidad pública. A pesar de seguir dichas políticas diferentes fases y procedimientos legislativos según países, los objetivos en todas ellas eran muy similares: mejorar la eficiencia y los resultados económicos de las industrias, sanear las finanzas públicas, aumentar los niveles de competencia en el mercado, crear un accionariado popular, etc.

¹ Deseo agradecer los comentarios y sugerencias aportados por el profesor Javier Campos, así como por el coordinador del presente libro, Pedro González. No obstante, cualquier error es de mi entera responsabilidad.

² El servicio de reparación naval puede consistir, bien en acciones puntuales, o bien en revisiones de carácter periódico, pudiéndose efectuar ambas en seco (con el barco varado) o a flote (por lo que la benignidad del clima incide notablemente sobre los costes de las reparaciones, al reducir los tiempos de varada).

El sector de reparaciones navales no ha quedado al margen de este proceso de privatización, presentándose en varios países múltiples casos en este sentido. Las variables que han incidido sobre los resultados de estas empresas están relacionadas, tanto con la situación macroeconómica y política del país (evolución del consumo, acuerdos de pesca, desregulación de sectores, etc.), como con el comportamiento de la industria de base: la construcción naval. En la actualidad, el mercado mundial de construcción naval está en crisis, con continuos excesos de oferta y la consecuente caída de los precios. Los países occidentales y Japón se encuentran bajo la presión ejercida por los astilleros de Corea del Sur, que han adquirido progresivamente cuotas de mercado relevantes en la producción naval civil (35 por ciento de las ventas totales del año 2000), en detrimento de los astilleros japoneses, americanos y europeos.

En España la situación no difiere sustancialmente de la descrita para la economía mundial, siendo las pérdidas una constante entre las empresas, incluso a pesar de los planes de ajuste emprendidos desde mediados de los años 80. Un dato relevante es el déficit acumulado de 587.000 millones de pesetas alcanzando en 1998-1999. Además la restricción de ayudas desde la Comunidad Europea y, por ende, desde el Estado, posibilitaron los profundos cambios habidos en el sector en los últimos dos decenios. Como salida a esta situación, la estructura del mercado ha variado conforme a los diversos procesos de fusión y privatizaciones de empresas, con resultados dispares sobre los principales agentes directos en el mercado.

Dado que los incrementos en los niveles de competencia generan siempre resultados más eficientes en términos de bienestar, una cuestión relevante será la de conocer si la nueva situación tras la privatización viene acompañada de una desregulación y eliminación de barreras a la entrada de los mercados, que genere aumentos en dichos niveles. Este cambio tiene una incidencia directa sobre los consumidores, por ejemplo, a través de reducciones en los niveles de precios y/o aumentos en los estándares de calidad.

Por otra parte, la participación privada generará resultados positivos para los presupuestos del Estado, en forma directa con la venta de activos, la recaudación tributaria y los “teóricos” menores niveles de subvenciones públicas concedidas; y de manera indirecta con la disminución en las cargas fiscales que son (o habían sido) trasladadas a los contribuyentes, para sostener a las empresas públicas deficitarias.

Y en último lugar, las ganancias de eficiencia previstas en el proceso de privatización suelen acarrear ajustes de empleo, reestructuraciones de plantilla, congelaciones salariales, etc., motivadas por el usual sobredimensionamiento de las plantillas en las empresas públicas.

La literatura empírica sobre procesos de privatización nacionales, y más concretamente para el caso de México, han descrito que, tras la mayoría de dichos cambios, se alcanzan relevantes incrementos de eficiencia y mejoras en los resultados de las empresas. Ello es debido, entre otros factores, a incrementos en los niveles de precios, recortes en los costes laborales y ganancias de productividad (La Porta, R. y López-de-Silanes, F., 1999)³.

Tras definir la situación actual, resultados y estructura de la industria en el mundo, Europa y España, los objetivos del presente capítulo se centran en analizar qué ha significado para la empresa Astilleros Canarios, S.A. (ASTICAN), cuyo ámbito de producción es la reparación naval, la transferencia de propiedad de pública a privada. Para ello, después de esta breve introducción, la sección segunda describe los principales rasgos que definen el mercado de construcción y reparación naval en el mundo y en España, exponiendo algunas de las medidas de política pública tomadas por la Comisión Europea sobre el sector. La sección tercera, objeto principal del capítulo, recoge la evolución de ASTICAN desde su creación: la etapa de pertenencia estatal, el proceso de privatización y la permanencia en el sector privado. La utilización de indicadores relativos a diversos aspectos de la situación económica, financiera y de productividad de la empresa sustentarán los resultados de esta tercera sección, mostrándose en la sección cuarta las principales conclusiones del capítulo.

2. El sector de la construcción y reparación naval

Al igual que en otros sectores, los niveles de inversión en la industria de construcción y reparación naval han variado en los últimos años, como consecuencia de las transformaciones tecnológicas que afectan, tanto a los sistemas de producción, como a las características del producto y/o servicio. Dichos cambios tecnológicos han generado dos modificaciones importantes sobre los factores de producción: uso más intensivo del factor capital, motivado por la aplicación de procesos de automatización, las transferencias tecnológicas entre industrias, investigación y desarrollo, etc.; y una mayor cualificación del personal técnico y

³ Los autores analizan el proceso privatizador en México. Concluyen que las ganancias de rentabilidad rondan el 24 por ciento, variando entre sectores. De dicho porcentaje, un 5 por ciento lo atribuyen a los cambios en los niveles de precios, un 31 por ciento a la transferencia de los trabajadores (despidos, principalmente) y el resto a ganancias netas de productividad.

laboral. No obstante, existen notables divergencias entre las empresas occidentales y las asiáticas (principalmente, Corea del Sur), que se concretan en los aspectos relacionados con la utilización y remuneración a los factores de producción, y con el papel que desempeña el sector público en ambos niveles geográficos.

2.1. La situación de la industria en el mundo

La delicada situación por la que atraviesa la construcción naval en casi todo el mundo, incluida Europa, tiene su fundamento en las diferencias entre los partícipes en el mercado. En Europa, las ayudas operativas públicas a la construcción naval constituyen una práctica autorizada por la Comunidad desde principios de los años 70, pero su fundamentación económica resulta contraria a los principios que rigen las políticas privatizadoras. Al objeto de incrementar la eficiencia y mejorar los niveles de competitividad en el sector, la *Sexta Directiva sobre construcción naval* (1987) introdujo restricciones a dichas ayudas. Con ello se pasó del 28 por ciento de ayuda pública sobre los costos de operación de la industria, al 20 por ciento en 1990. La *Séptima Directiva sobre construcción naval* (1990) restringía aún más estos porcentajes, reduciéndolos hasta un 9 por ciento para el periodo 1991-1993, siendo posteriormente ampliada a seis años más. A finales de los 90, la Comunidad decidió prolongar las ayudas, hasta el 1 enero de 2001, además de la aplicación de otras medidas específicas hasta 2003 (*Council Regulation EC 1540/98* de 29 de Junio).

No obstante, la creciente cuota de mercado de los astilleros de Corea del Sur, que para algunos productos ha llegado a alcanzar el 60 por ciento⁴, ha supuesto un severo endurecimiento en los niveles de competencia. Dicho crecimiento ha estado apoyado, según la Comisión Europea, por la implementación de prácticas anti-competitivas, que desaparecerían mediante la eliminación de los subsidios estatales, una mayor transparencia financiera y una política de precios de carácter comercial⁵.

A pesar de las conversaciones bilaterales mantenidas entre el gobierno coreano y su industria, así como con la Comisión, los productores japoneses, americanos y europeos han mostrado su disconformidad con los precios excesivamente bajos de la producción de Corea del Sur. Dichos precios son entre un 22 y un 42 por ciento más baratos que los costes reales occidentales o japoneses. Si este dato lo añadimos al estancamiento (y reducción) de la

⁴ Éste fue el caso de la construcción del buque portacontenedores tipo “Post-Panamax”, en el año 1999.

⁵ *Fourth Report on the situation in World shipbuilding*. Documento COM (2001) 219 final.

demanda, al elevado grado de sindicalización y a la reducción de las ayudas, tanto estatales como europeas, el resultado general se torna poco halagüeño para la construcción naval en Europa y en el resto de países competidores.

Para hacer frente a estas desventajas, la Unión Europea, a pesar de la política restrictiva en las ayudas a la construcción naval iniciada en 1987, ha reformulado la aplicación de subsidios al sector naval europeo⁶, concediéndolos sólo para los productos que compiten directamente con las empresas coreanas (Artículo 12 de EC 1540/98). Este cambio ha sido ampliamente criticado por el sector europeo, que aboga por unos subsidios directos a aquel segmento de la demanda en el que éstos ocupan una posición dominante en el mercado, como puedan ser los cruceros, ferries, fast-ferries, químicos, etc. Otra de las críticas a la implementación del artículo 12 proviene de aquellos países europeos menos especializados en esta producción, para quienes se está distorsionando la competencia dentro del mercado común europeo, dada la considerable variación en las ayudas concedidas a los estados miembros.

Una última característica que diferencia a los competidores es el grado de automatización en la producción, como uno de los pilares básicos que debe reforzar la Unión Europea para poder competir en igualdad de condiciones. Lo que las políticas comunitarias pretenden es la transferencia de tecnología de sectores más avanzados, como puedan ser las empresas nucleares, militares e industrias aeroespaciales, hacia la construcción naval, implementándose con este objeto distintos proyectos públicos de ámbito europeo.

2.2. La privatización de los astilleros en España

A mediados de los años ochenta tuvo lugar en España el replanteamiento político del papel desempeñado por el sector público en la industria naval. Con ello, la producción naval en España ha venido acompañada por cuatro planes de ajuste, cuya intención, consecuente con las directrices comunitarias, era la de reducir capacidad y variar los casi permanentes resultados negativos de la industria. Dichos planes fueron: el plan de reconversión (1984-1987), el programa de reestructuración (1987-1990), el plan de actuación de los astilleros públicos (1991-1993) y el plan estratégico de competitividad (1994-1998). En la construcción

⁶ La comparación entre el sector de construcción naval y la media del sector manufacturero revela unos ratios *ayudas/empleado* (28.000 euros por empleado en la construcción naval en 1998, frente a 1.113 de la media del sector) y *ayudas/valor añadido* (22 por ciento en sector naval y 2,3 por ciento en manufacturas) muy superiores para el primer caso, lo que reaviva el debate sobre la gestión óptima de los recursos públicos.

naval de carácter militar, la línea de actuación era similar, promoviendo tanto mejoras tecnológicas como recortes de plantilla y capacidad.

Contemporáneamente a estas políticas de reestructuración sectorial, los procesos de privatización seguían las líneas marcadas desde el gobierno, siendo posible delimitar tres etapas, según los cambios producidos en el ritmo y graduación de objetivos durante el proceso (Bel y Costas, 2001)⁷: en la primera etapa (1985-1991), las empresas privatizadas eran de dimensión mediana o pequeña, utilizándose el procedimiento de venta directa, salvo excepciones. Las empresas de construcción naval incluidas en esta primera fase fueron: el 60 por ciento del capital de Motores MBD (filial de Motores Barreras), a Klockner HD-AG en el año 1986; el 80 por ciento de Dessa (filial de Bazán), a Forestal del Atlántico en 1987; y el 90,7 por ciento de ASTICAN a la empresa Italmar, en 1989.

Entre 1992 y 1996 tiene lugar la segunda de las fases descritas, en la que se produce una ralentización en el proceso de privatización, periodo en el cual no se incluye la pérdida de control estatal de ninguna empresa del sector.

Por último, el periodo que transcurre entre 1997 y 1999 podría resumirse como de privatización total, dependiendo de la situación de la empresa a privatizar y del marco donde ésta operase (política previa de desregulación de los mercados, al objeto de introducir competencia en los sectores previamente *nacionalizados*). En esta fase se incluyen dos empresas del sector: por una parte, Hijos J. Barreras fue vendida directa e íntegramente al Grupo Barreras en 1997; y por otro lado, en 1999 la empresa Astander pasó a formar parte del grupo Italmar, dueño desde hacía una década de los Astilleros Canarios.

Por tanto, a finales de la década de los noventa, la mayoría de empresas dedicadas a la construcción y reparación naval en España habían pasado a ser de titularidad privada, con la excepción de las empresas Bazán, Astano y Astilleros Españoles, para los que no habían sido anunciados planes concretos de privatización.

La historia de Astilleros Españoles partió de la situación geopolítica suscitada tras la inestabilidad en el Canal de Suez, que alargó las rutas de suministro de crudo y el consecuente incremento en la demanda de petroleros. Ello incentivó a la producción a países como Japón,

⁷ Los autores realizan un análisis de las motivaciones que propiciaron las privatizaciones en España, pero desde la perspectiva de las ideas (y los hechos) de los responsables políticos. Concluyen con este estudio determinando

que con posterioridad se convertiría en el primer productor mundial, y motivó a los países europeos a entrar en la industria. En España, la fusión de tres sociedades dio lugar a la creación de Astilleros Españoles, cuya trayectoria ha estado marcada, en un primer periodo, por la crisis del petróleo y las subvenciones recibidas del Instituto Nacional de Industria (INI) y, desde mediados de los ochenta, con los sucesivos planes para reducir capacidad, recepción de ayudas públicas y disminución del número de filiales.

Por su parte, Bazán, creada oficialmente en el año 1947 al amparo del INI, tenía como objetivo servir la demanda de la armada española, aunque su bajo nivel de cualificación mermaba los resultados finales. No obstante, la colaboración con otros países propició la construcción propia de diversos productos, que incluso llegarían a exportarse (años 70). Tras una breve apuesta por la construcción civil a principios de los 80, Bazán se dedicaría por completo a la construcción naval militar. Desde mediados de esta década, la empresa ha emprendido sucesivos ajustes, tanto en capacidad, como de plantilla y modernización en medios productivos, alcanzando a finales de los noventa una situación muy competitiva en su segmento de mercado.

A comienzos del año 2000, la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) decidió fusionar ambas empresas (Bazán y Astilleros Españoles, incluyendo Astano), asumiendo la práctica de integración utilizada en otros países. El objetivo principal era el de aprovechar indistintamente las capacidades tecnológicas y productivas de ambos para la producción diferenciada y el acceso a nuevos mercados. Esto suponía el mantenimiento de centros dedicados a la construcción naval, la propulsión, la reparación naval y los sistemas y armas. En el caso de la reparación naval, Cádiz, Cartagena, Ferrol y Fene (Astano) son los centros para los que se pretende captar un nuevo mercado de carácter militar.

El nuevo grupo, denominado IZAR, constituye la novena empresa de construcción naval más grande del mundo, y se creó tras el pago simbólico de una peseta por Bazán a Astilleros Españoles. Este hecho ha propiciado que la Comisión Europea abriese a finales de 2001, un procedimiento de infracción contra España, pues supone que dicha práctica es una ayuda pública encubierta al sector. Mientras las autoridades comunitarias exigen que las transacciones entre empresas públicas se realicen en condiciones de mercado, el gobierno alega que los malos resultados económicos propiciaron esta “valoración” de la empresa. No

las tres fases ahora descritas (con objetivos diferentes) y revelando la consistencia gubernamental entre sus decisiones y sus actuaciones.

obstante, esta denuncia desde ámbitos europeos no es la única que ha recibido el gobierno. Con anterioridad, la no solicitud por parte estatal de unos créditos cedidos a los astilleros públicos, y el precio demasiado alto pagado por la SEPI a Astilleros Españoles en la compra de dos astilleros y una fábrica de motores, también han suscitado problemas legales por similares motivos a los anteriores.

3. Reparaciones navales en Canarias: la empresa Astilleros Canarios S.A.

La industria de reparaciones navales en Canarias tiene unos antecedentes históricos notables. Tomando solamente los hechos desde principios del último siglo, los varaderos instalados eran utilizados en esa época para atender los buques de las propias empresas, como por ejemplo, la Compañía Carbonera de Las Palmas. No obstante, la situación estratégica de las islas evidenciaba importantes ventajas para competir en segmentos de relevante importancia, como pueda ser la pesca⁸.

Con estas perspectivas, la contribución estatal al desarrollo regional y la política de expansión del INI le llevó, en 1972, a la creación de la compañía Astilleros Canarios, S.A., de la que en principio poseía el 50 por ciento del capital. El objetivo inicial era el de construir un centro de reparaciones y un astillero de construcción de plataformas, si bien la principal actividad es la de reparaciones navales. Además el INI creó también, en 1978, la empresa de reparaciones navales Tenerife de Diques del Atlántico, S.A. (Diatlansa).

Las inversiones realizadas durante el primer lustro de vida de los astilleros se encuadraron en un entorno macroeconómico poco propicio para su puesta en marcha, lo cual se hizo especialmente intenso para la construcción y reparación naval. La entrada de nuevos competidores y la dedicación de las empresas de construcción a labores de mantenimiento, incidieron negativamente sobre la demanda de servicios de ASTICAN, lo que motivó la búsqueda de nuevos mercados, los estrechamientos de márgenes de actividad, mayores inversiones en tecnología y en publicidad, etc.

En relación a la propiedad, la trayectoria del Astillero, puede resumirse en dos etapas. La primera, que transcurre entre los años 1972 y 1989, se caracteriza por la presencia estatal en el capital de la empresa, que fue en incremento hasta alcanzar el 90,7 por ciento del capital

⁸ A pesar de ello, los continuos problemas entre las autoridades europeas y las marroquíes por la presencia en el banco canario-sahariano han forzado a las empresas que prestan este servicio en el Puerto, durante los años noventa y siguientes, a iniciar un proceso de diversificación de la clientela, evitando así la dependencia a un sector con muy bajas expectativas de futuro.

social hacia finales de dicho periodo. La segunda etapa, posterior al año de su privatización (1989), resume importantes avances en la gestión, en el marco institucional relativo al sector y, principalmente, en las variaciones de los indicadores de resultado más relevantes.

Por el lado de la estructura del mercado en el Puerto, esta empresa es la única oferente de servicios de reparaciones para grandes buques, pero coexistiendo con una serie de talleres de pequeño y mediano tamaño, situados tanto fuera como dentro del recinto portuario, que centran sus actividades en diversas tareas especializadas y atención a naves de menor calado, como puedan ser pequeños pesqueros. Un dato relevante es que más del 80 por ciento de los buques que solicitan entrar al Puerto para reparar, requieren de los servicios de este astillero (datos del período 1996-2000).

3.1. Evolución de la empresa pública

A pesar de ser 1972 el punto de partida de los astilleros, es en 1974 cuando, sin finalizar las obras de instalación del Syncrolift (sistema para la puesta a flote de buques) en los terrenos cedidos por orden ministerial, tuvieron lugar los primeros servicios a buques por parte de la empresa (en un dique flotante y cuatro varaderos utilizados a tal fin). En dicho año, ASTICAN se hace cargo del activo industrial y comercial de ASVASA (empresa filial de Bazán), y un año más tarde, comienzan las varadas al finalizar la primera fase del centro de reparaciones.

Los primeros años de la empresa destacan por las adversas circunstancias que afectan al mercado, agravado por la ya mencionada dedicación de las empresas de astilleros constructores a actividades de reparación y mantenimiento. La actividad comercial de la empresa se torna en elemento fundamental para el crecimiento de la cartera de clientes, alcanzando un elevado peso sobre la facturación total los servicios a buques no nacionales, principalmente de la extinta U.R.S.S., Japón, Cuba y Corea. Hacia principios de los ochenta, era considerable la presencia soviética en la facturación total, y en algunos años, las empresas extranjeras suponían el 90 por ciento de los ingresos totales. No obstante, la penetración en estos mercados no estuvo acompañada por mejoras en los resultados, debido entre otros motivos, al estancamiento de los precios de venta, la dependencia de los resultados finales al tipo de cambio entre el dólar, moneda fundamental de cambio, y la peseta; y la poca flexibilidad de la estructura de costes para la adaptación a periodos de baja demanda (altos niveles de financiación ajena y de inversiones, baja flexibilidad de los costes laborales respecto a las características de la demanda, etc.). La obtención de beneficios fue puramente

anecdótica en los dos primeros años de funcionamiento, alcanzándose beneficios también en este primer periodo para los años 1982 y 1985.

El plan de reconversión de ASTICAN supone un importante paso para hacer frente a la crisis generalizada del sector. Dicho plan, enmarcado en las acciones precedentes al Real Decreto 1271/84 de junio de 1984, planteaba la reconversión del sector de construcción naval, lo que implicaba la elaboración de un programa empresarial con objetivos claramente definidos: dedicación exclusiva a reparación, estancamiento de las inversiones, mejoras en las políticas comerciales, aumentos de productividad, reducciones de plantilla, contratación de operarios eventuales, etc.

En 1986, año de la entrada de España en la Comunidad Económica Europea, la propia empresa mantenía la postura de que el exceso de capacidad de los Astilleros era un obstáculo para la obtención de beneficios, a pesar de la reactivación de la actividad de la flota, originada por el descenso en los precios del petróleo. Los bajos niveles de precios, unidos a los cada vez más frecuentes trabajos de autoreparación de los integrantes de los buques, son dos elementos añadidos a la difícil situación sectorial, que planteó las ayudas estructurales europeas a la flota pesquera como próxima fuente de ingresos, aunque la evidencia posterior afectaría negativamente a una empresa sustentada por los servicios, en torno al 70 por ciento, a buques pesqueros sobre los mercantes.

Las políticas emprendidas por la dirección de la empresa en los años anteriores a la privatización, estaban centradas en la diversificación de la cartera de clientes y los continuos ajustes de capacidad, tanto de activos como de mano de obra. En este sentido, la adecuación del empleo a la variabilidad en los periodos de mayor intensidad en el trabajo permitió que, desde 1983, año de máximo nivel de empleados en la empresa (578 según memorias anuales), la tendencia en el empleo haya sido continuamente decreciente en esta primera etapa, con un considerable coeficiente de correlación positivo con las ventas (0,72).

[Insertar Gráficos aquí]

Las ventas muestran un año de inflexión (1982) en el crecimiento continuado desde la puesta en funcionamiento del astillero. A partir de dicho año, la tendencia fue algo más irregular, comportamiento acompañado de una muy baja correlación positiva (0,07) con el beneficio neto empresarial. Desde la óptica de la obtención de recursos, la tendencia marcada

por el capital ajeno a la empresa puede caracterizarse como decreciente en esta primera etapa, con ligeros repuntes anuales.

La estructura de costes de la empresa y composición del activo necesarios para el funcionamiento de ésta, así como los mencionados planes de reconversión, condicionan notablemente la evolución de la inversión en esta primera etapa. Las mayores inversiones se realizaron durante los primeros años de ASTICAN, cayendo entre 1975 y 1989 a una tasa anual acumulada negativa superior al 30 por ciento.

Todos estos resultados empresariales deben encuadrarse en la evolución y comportamiento de la industria portuaria general y el tráfico marítimo en particular del puerto de La Luz y de Las Palmas, dada la importante relación que presenta sobre la actividad de los astilleros. El número de buques (tanto mercantes como pesqueros) que han utilizado las instalaciones siguen una tendencia creciente hasta 1975, año que supuso un punto de inflexión en dicha tendencia. No obstante, del estudio de esta variable en referencia a los tres últimos lustros del siglo XX, pueden obtenerse conclusiones erróneas si se supone que la disminución en el número de buques significa una reducción en la importancia del puerto, mostrándose una mejor aproximación a la tendencia y situación actual del Puerto mediante el análisis de variables como *carga media por buque* o el *tamaño medio del buque*⁹, que señalan el aumento, tanto en el tráfico de mercancías, como en la capacidad de los buques para transporte¹⁰.

El comportamiento de la Autoridad Portuaria encargada de gestionar todas las actividades en el recinto del puerto, tiene su principal influencia en la competitividad de la empresa, por medio de las tarifas aplicadas a los servicios prestados por cada operador, que son directamente aplicadas sobre el coste total de las reparaciones practicadas. La estructura de los costes portuarios para el caso de las reparaciones en astillero impuestas desde la Autoridad Portuaria supone, para un mercante medio (100 metros de eslora, 2.250 TRB y de 72 horas de estancia media) un 2,17 por ciento del coste total, si incluimos servicio de chorreo y pintura, y un 2,87 sin incluirlo. Para un pesquero medio (35 metros de eslora, 275 TRB y 48 horas de estancia media) los mismos costes (esto es, Tarifas T0, T1, práctico, amarrador y

⁹ La primera se define como el cociente entre el número de toneladas movidas en el puerto y el número de buques entrados en éste. El *tamaño medio del buque* se define como el cociente entre el número total de toneladas de registro bruto (TRB) y el número de buques (mercantes y pesca) atendidos.

¹⁰ Suárez, González y Jiménez (2001).

tarifas consignataria) constituyen un 5,27 por ciento del coste total, si incluimos servicio de chorreo y pintura, y un 7,69 sin éstos (De Rus et al, 1994).

A pesar de las diferencias entre las tarifas para ambos tipos de buques, y teniendo en cuenta los datos obtenidos por la empresa a través de los cuestionarios cumplimentados por los clientes potenciales (esto es, aquellos que solicitan presupuesto y posteriormente descartan el servicio de ASTICAN), la variable precios tiene una baja relevancia al elegir otras empresas, puesto que no supera el 13 por ciento de los motivos aducidos para el rechazo de servicio (resultados del año 1997).

3.2. La privatización de Astilleros Canarios

El traspaso de propiedad pública a privada de la empresa tiene lugar en el año 1989, hecho inmerso en el proceso nacional de privatización descrito en la sección 2.2, y donde los niveles de competencia iban en aumento en los últimos años, haciendo más difícil el sostenimiento de la titularidad pública. Tras un periodo de selección, el INI decide traspasar, mediante la venta directa, su participación mayoritaria en el astillero grancanario a la empresa Italmar. Dicha organización, de capital mixto hispano-griego y con experiencia en el sector (grupo matriz: Laskaridis), adquirió el astillero por la cantidad de 600 millones de pesetas, previo saneamiento público de las pérdidas habidas hasta entonces, que alcanzaban los 1.046 millones de pesetas.

Muchos son los factores que inciden sobre el precio de venta de una empresa a privatizar, con distintos signos cada uno de ellos. En general, los determinantes de los precios pueden dividirse en tres grupos (López-de-Silanes, 1997): los resultados de la compañía y parámetros característicos de la industria; el proceso de venta pública y sus requerimientos; y las acciones de reestructuración de la empresa ejercidas por el gobierno antes de su venta.

Para el caso de ASTICAN, varios de los factores generales asociados a la venta no presentan influencia alguna, principalmente los relacionados con el proceso de venta pública, dada la limitación habida al constituirse una venta directa en lugar de una subasta pública. Esto conlleva la anulación de efectos que *a priori* hubiesen resultado beneficiosos para incrementar los ingresos estatales, como puedan ser la competencia en la subasta (competencia *por* el mercado) o una mayor precualificación de los pujantes.

Entre las variables que afectan de manera positiva al precio a determinar, y que se cumplen en este caso particular, destacan: la alta participación del gobierno en el output de la

industria (sector altamente *nacionalizado*); el saneamiento de las deudas, las medidas sobre la inversión y los ajustes al exceso de capacidad. De la influencia negativa, destacar los posibles efectos de un elevado grado de sindicalización, que puedan aminorar la posibilidad de reconducir la política salarial y de empleo a los niveles usuales en la industria; además de la exclusión de una dirección con experiencia e información en el sector, que fue sustituida por otra compuesta de manera mixta entre los propietarios griegos y españoles (directiva que también contaba con experiencia en el sector). No obstante, ambos factores, dadas las políticas restrictivas de empleo y los resultados generales posteriores, no tuvieron la importancia necesaria para incidir negativamente en dicho precio. Aunque no son los mismos gestores en ambos periodos, el cambio radica ahora tanto en el modo de conducir las actividades empresariales como en las restricciones y oportunidades que éstos afrontan.

Con todo ello, el análisis contrafactual¹¹ concreta la visión de la venta de ASTICAN en el cálculo del precio estimado a partir de resultados posteriores de la empresa. En orden a evitar problemas de heterogeneidad de resultados, los datos han sido deflactados, expresándose todos en pesetas del año 1990.

[Insertar Cuadro 1 aquí]

La comparación de ambas situaciones (la empresa con resultados privados en manos públicas frente a la propiedad privada actual) revela dos saldos netos para el sector público muy diferentes, tanto en valor como signo. Si la empresa no se hubiese privatizado, *ceteris paribus*, el Estado habría percibido 702 millones de pesetas constantes en el periodo analizado. Por el contrario, la situación actual revela una diferencia neta negativa de más de 1.100 millones de pesetas en términos reales, teniendo en cuenta tanto los ingresos por la venta como los impuestos netos transferidos¹².

De este resultado se desprenden dos consideraciones importantes: en primer lugar, la situación de privatización no ha supuesto un desvinculamiento entre la función de beneficios de la empresa y las aportaciones de capital del sector público, lo cual interfiere tanto en los

¹¹ Este tipo de estudios consiste en un planteamiento simulado de cambio de propiedad, transfiriendo los resultados de la etapa privada de la empresa al supuesto de permanencia como titularidad pública, *ceteris paribus*, analizando los resultados netos para el Sector Público en dicho caso.

¹² Para el cálculo de los impuestos netos se ha utilizado la diferencia entre el impuesto sobre sociedades satisfecho (que en algunos periodos fue igual a cero, por compensaciones de pérdidas) y las subvenciones concedidas.

aspectos de la libre competencia en el mercado, como en las restricciones impuestas por las directrices comunitarias para las ayudas al sector. Y en segundo lugar, un argumento que refuerza los factores señalados anteriormente como modificadores del precio de venta de la empresa, la estipulación de un precio de transferencia muy alejado (a la baja), no sólo de la situación patrimonial en sí (el activo superaba los 2.900 millones de pesetas constantes), sino de las previsiones de resultados tras las, *a priori*, mejoras en los niveles de eficiencia, flexibilización de costes y autonomía financiera que se planteaban con la privatización.

3.3. La actuación de ASTICAN como empresa privada

La incidencia en el comportamiento general de la empresa debido a la transformación de propiedad pública a privada marcó esta segunda etapa empresarial. Desde la óptica de la estructura del mercado, la opción de una fuerte competencia dentro del mismo puerto (e incluso en otros puertos del archipiélago) parece descartada de antemano, entre otras cosas, por la escasez de suelo industrial. Así, puesto que la demanda de los servicios prestados por la empresa dependerá, en mayor medida, de la trayectoria habitual del buque a reparar (por lo cuál éstos solicitan presupuesto a los astilleros por los que pasa dicha línea habitual), Cádiz, Lisnave e incluso astilleros del Reino Unido se muestran como competidores directos.

Atendiendo a los resultados netos empresariales, los años 1990, 1994 y de manera continuada desde 1996 (año en el que los beneficios fueron inusualmente superiores al resto, según las memorias anuales "...por un exceso en las provisiones contables"), han sido positivos, variando el comportamiento negativo apuntado durante casi todo el periodo de titularidad pública (Ver Gráficos). Las ventas continuaron el comportamiento "oscilante" iniciado tras el punto máximo logrado para el año 1982, si bien la correlación positiva con los beneficios es ahora mucho más alta que la anterior (0,39), evidenciando un comportamiento de la función de beneficios menos sustentada por decisiones públicas de apoyo empresarial.

Una de las más destacadas actuaciones llevadas a cabo en la nueva etapa fue el Plan de Actuación Complementario (1991-1993), que pretendía la obtención de beneficios y ayudas a la inversión, así como mejoras organizativas, de gestión, tecnológicas, ajustes de plantilla, etc. Tras la privatización, la tendencia en la inversión anual varió ligeramente su trayectoria, siendo la tasa anual acumulada entre 1990 y 2000 superior al 7 por ciento (Ver Gráficos).

Para reforzar y potenciar la imagen del astillero y captar nuevos clientes, se incrementaron los gastos en marketing, incrementando anualmente más de un 7 por ciento entre 1990 y 2000. Además se aumentó la red de agentes internacionales e incentivó mejoras

en la calidad del servicio, por medio del cual se obtuvo en 1994 el Certificado de Calidad ISO 9002, homologado por Lloyd's Register Quality Assurance.

El nivel de empleo en la empresa continuó la tendencia negativa descrita a partir de 1983. En orden a evitar costes de subactividad, se produjo un aumento de la subcontratación para las épocas de alta ocupación o con límites de plazo. Al contrario que en el periodo anterior, la relación entre empleo y ventas es negativa (-0,29) lo que corrobora este comportamiento de reducción de plantilla y mejora en resultados brutos. La relación empresa-trabajador se suscribió en dos convenios colectivos, el primero para el periodo 1992-1994, y el segundo para 1995-1997.

Aunque algo menor que en el periodo inicial, los ratios de prestación de servicios a buques foráneos se mantuvieron en torno al rango 75-90 por ciento en el periodo, si bien se produce una mayor penetración en el mercado europeo, con oscilaciones interanuales no periódicas.

3.4. Gestión pública vs. gestión privada

Para la comparación de ambos periodos, dividimos los indicadores en tres grupos: financieros y de rentabilidad, eficiencia y costes. El resultado global de estos índices señala la notable incidencia que ha tenido el cambio de propiedad sobre, no sólo, la cuantía mejorada, sino también en el signo obtenido.

De hecho, las medias en los valores absolutos de las variables más representativas de ambos periodos evidencian el cambio tras la privatización: mayores niveles de beneficio, incrementos en las ventas, mayor autonomía financiera y efecto directo sobre el sostenimiento de una estructura laboral más flexible.

[Insertar Cuadro 2 aquí]

Los índices financieros muestran tanto el positivo comportamiento que ha tenido la función de beneficios tras la privatización, como las reducciones en el capital ajeno dentro del pasivo total de ASTICAN. Las medias entre ambos periodos sintetizan esta información, señalando la sustancial mejora en todos los indicadores propuestos, salvo la incidencia que tuvo el ratio beneficio / fondos propios de 1993 sobre la media del segundo periodo, sin la cual el resultado hubiese sido positivo (Ver Cuadro 3).

[Insertar Cuadro 3 aquí]

La eficiencia de la empresa, entendida ésta como el ratio entre los resultados finales de la actividad y la fuerza laboral empleada o el nivel de producción alcanzado, también mejora ostensiblemente entre la titularidad pública y la privada, generado tanto por los mayores niveles de beneficios y ventas, como por la reducción progresiva de plantilla. La media de las ventas por empleado aumenta más de un 125 por ciento y el beneficio por empleado recupera el signo positivo, pasando de un déficit medio de más de 600 mil pesetas, a un superávit medio cercano a las 900 mil pesetas. Idéntica variación se produce en la rentabilidad por producto, si bien el superávit final alcanza una cota inferior (415 mil pesetas).

[Insertar Cuadro 4 aquí]

Con relación a los indicadores de coste, destaca la reducción en el ratio medio de endeudamiento, aunque el salario medio anual (deflactado) registró un incremento entre las medias superior al 120 por ciento. Sin otro tipo de indicadores, este resultado señala que, a pesar del descenso paulatino en los empleados en plantilla de la sociedad, se ha producido una transferencia mayor entre ésta y los trabajadores, aunque con un cambio en la estructura laboral importante, derivado de una mayor flexibilización laboral.

4. Conclusiones

El marco institucional y la estructura de mercado en el sector de la construcción y reparación naval ha sido objeto de un profundo cambio en las últimas décadas. Tres son los factores que han motivado dichas transformaciones: las innovaciones tecnológicas en las actividades portuarias, los procesos de privatización en el sector y las diferencias tecnológicas, de costes y comerciales entre las empresas coreanas y el resto de competidores mundiales.

A nivel mundial, varios países, entre los que destacan los Estados Unidos, han apelado a la Organización Mundial del Comercio para que evite las ayudas estatales a las industrias de Corea del Sur, así como la exigencia de una mayor transparencia financiera y una política de precios de carácter comercial.

Por su parte, la Comunidad Europea ha suprimido paulatinamente las ayudas operativas al sector, implantadas desde principios de los años 70, en orden a permitir la libre competencia y evitar una gestión no óptima de los recursos públicos. No obstante, la

Comunidad ha redirigido las ayudas aún existentes hacia los productos de directa competencia con la industria coreana.

Como en otros sectores importantes, la construcción y reparación naval en España ha pasado de estar altamente *nacionalizada* a ser parte implicada en las políticas de privatización impuestas desde mediados de los años ochenta. Tras los planes de reconversión y reestructuración, que pretendían la reducción de capacidad y el giro hacia resultados más favorables al sostenimiento y viabilidad de las empresas, la situación del sector se saldó con un déficit en los resultados de más de medio billón de pesetas (años 1998-1999). Esta circunstancia motiva la implicación presupuestaria del gobierno en el proceso, lo que ha supuesto la aplicación de varias denuncias comunitarias por supuestos subsidios encubiertos.

Gran Canaria, dada su situación estratégica y la importante actividad de su puerto, tenía históricamente actividades de reparación naval, destinada al mantenimiento de flotas propias que operaban en el Puerto. A mediados de los años setenta, el Instituto Nacional de Industria creó la empresa ASTICAN, con la perspectiva de contribuir al desarrollo regional, de la que se desprendió 16 años después, al objeto de mejorar los niveles de eficiencia y productividad de una empresa netamente deficitaria en su etapa bajo titularidad pública.

Tras las inversiones iniciales, las actividades de la etapa pública están marcadas por las pérdidas en los resultados generales, el exceso de capacidad, tanto física como laboral, y la consecución, en los años previos a la privatización, de planes de ajuste para el saneamiento financiero con vistas a la venta. Dicha opción se materializó en el año 1989, si bien, tanto la forma adoptada (venta directa), como la situación en la que se dejaba la empresa (previo saneamiento financiero), constituyen, entre otras cuestiones descritas en el artículo, dos variables importantes para incrementar el importe del traspaso de propiedad. El análisis contrafactual realizado proporciona mayores argumentos en este sentido, mostrando una empresa que fue infravalorada en el proceso de venta y con un saldo neto con el sector público desfavorable para el Estado.

La comparación de los resultados en los años de titularidad pública y privada muestra resultados similares a otros procesos de privatización, entre los que destacan: mejoras en los resultados generales de la empresa, mayores grados de autonomía financiera, enfoque comercial para captar posibles nichos de mercado no explotados y una mayor flexibilización de la estructura de costes.

Una de las principales partidas en dichos costes lo supone la retribución al empleo que, *a priori*, parece el principal perdedor de la implementación de la política de privatización. No obstante, tanto el gasto en personal deflactado como el salario medio anual en términos reales han aumentado considerablemente (8,6 por ciento y 120 por ciento, respectivamente). Esto refleja que la flexibilización en la contratación laboral, motivada por la adaptación de la estructura productiva a las necesidades coyunturales del mercado, ha permitido a la empresa generar mayores retribuciones al empleo.

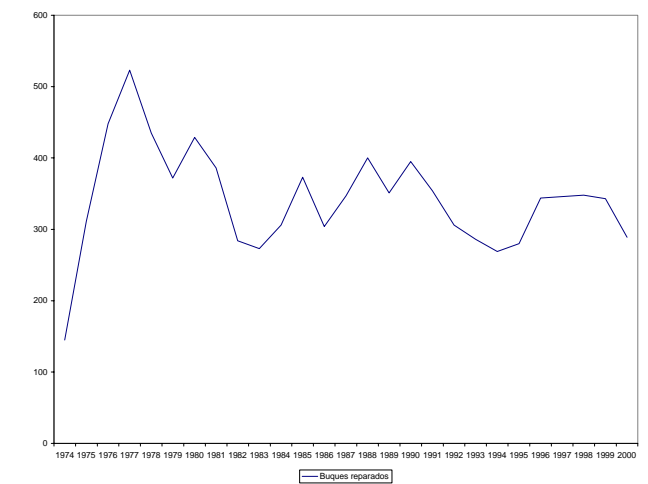
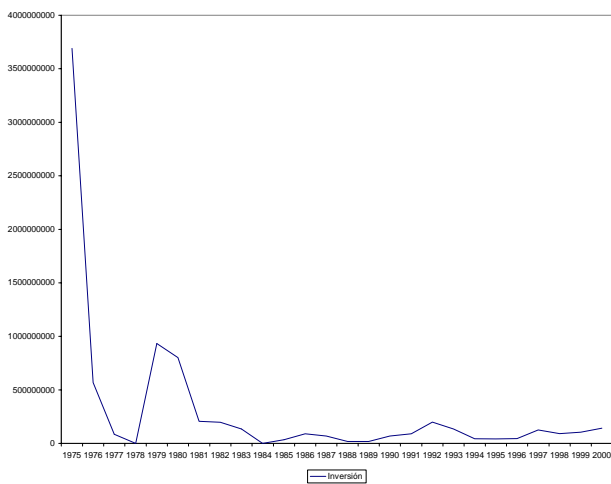
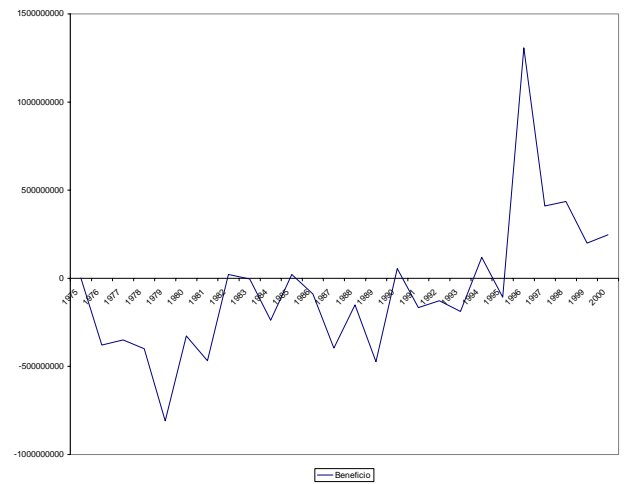
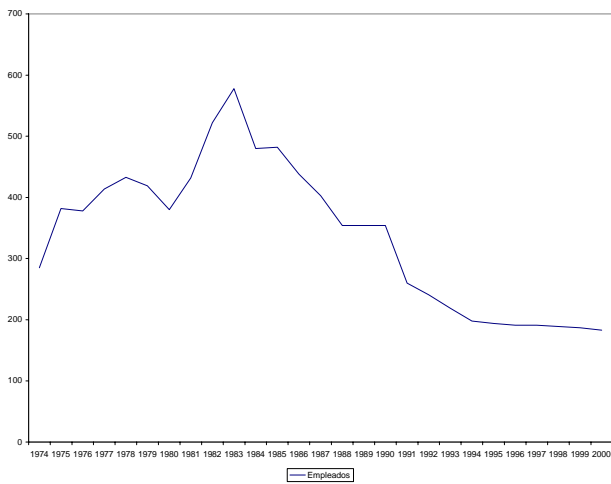
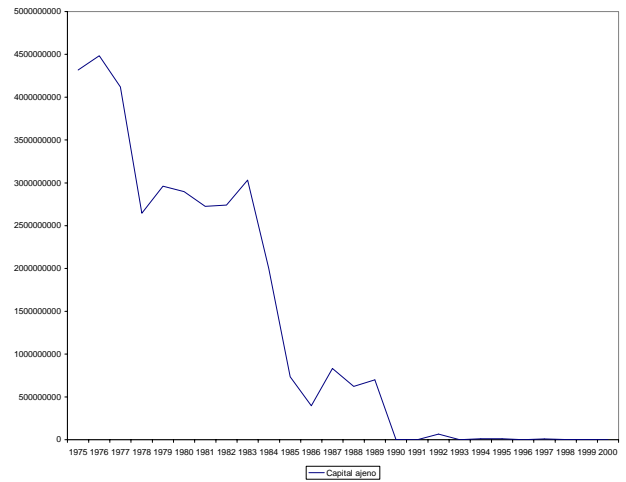
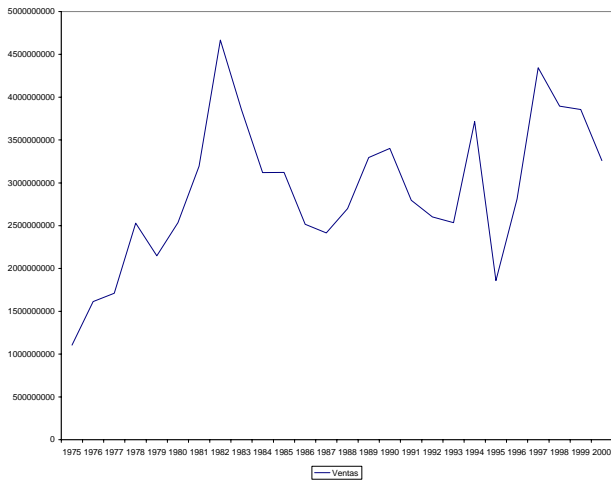
En conclusión, la privatización ha supuesto para ASTICAN la mejora en sus niveles de rentabilidad, capacidad financiera, estructura de costes y productividad, con relación a la evolución de los valores en el periodo como empresa pública. No obstante, destacan dos matizaciones importantes: la inadecuada opción elegida para la venta de la empresa (y su valoración económica-financiera); y el saldo neto empresa-Estado desfavorable para el Sector Público, que interfiere en los parámetros básicos de la libre competencia.

5. Referencias

- Andritsos, F. y Perez-Prat, J. (2000), *The automation and integration of production processes in shipbuilding*, Institute for systems, informatics and safety. European Commission.
- Astilleros Canarios, S.A. *Memorias anuales*. Años 1972-2000.
- Bel, G. (1996), *Privatización, desregulación y ¿competencia?*, Editorial Civitas, Madrid.
- Bel, G y Costas, A. (2001), “La privatización y sus motivaciones en España: de instrumento a política”, *Revista de Historia Industrial*, 18/19, forthcoming.
- Bergasa, O. y González, P. (2000). “Empresa pública y privatización. Aproximación a la experiencia canaria”, en Luxán, S. et al (2000). *Iniciación al estudio de la empresa en España y Canarias: sus archivos y su historia*, Fundación Canaria Mapfre Guanarteme. Las Palmas.
- Commission of the European Communities (1999), *The situation in World Shipbuilding*, Documento COM (1999) 474 final.
- Commission of the European Communities (2000), *The situation in World Shipbuilding (second report)*, Documento COM (2000) 263 final.
- Commission of the European Communities (2000), *The situation in World Shipbuilding (third report)*, Documento COM (2000) 730 final.
- Commission of the European Communities (2001), *The situation in World Shipbuilding (fourth report)*, Documento COM (2001) 219 final.
- De Rus, G., Román, C. y Trujillo, L. (1994), *Actividad económica y estructura de costes del Puerto de La Luz y de Las Palmas*, Editorial Civitas, Madrid.
- Gómez Acebo & Pombo (1997), *Teoría y práctica de las privatizaciones*. Mc Graw Hill. Madrid.
- La Porta, R. and López-de-Silanes, F. (1999), “The benefits of Privatization: Evidence from Mexico”, *The Quarterly Journal of Economics*, pp.1193-1242.
- López-de-Silanes, F. (1997), “Determinants of privatization prices”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol CXII, Issue 4, pp.965-1025.
- Nombela, G. y Trujillo, L. (1999), “El sector portuario español: organización actual y perspectivas”, *Papeles de Economía Española*, nº 82, pp.71-85.
- Suárez, M., González, P. y Jiménez, J.L. (2001), *Technological innovation, work methods and port reform in Las Palmas port*. Documento de Trabajo (En evaluación). Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Vergés, J. (1999), “Balance de las políticas de privatización de empresas públicas en España (1985-1999)”, *Economía Industrial*, nº 330, pp.121-139.

6. Anexo: Gráficos y tablas

Gráficos (*): Ventas, Capital ajeno, Número de empleados, Beneficio, Inversión y Buques



Fuente: Memorias anuales de ASTICAN. Elaboración propia.

(*): Valores deflactados

Cuadro 1: Análisis contrafactual (millones ptas. constantes. Base 1990)¹³

Saldo neto para el Sector Público si la empresa NO se hubiese privatizado			
Saneamiento financiero (año 1989) [1]	Resultado neto del periodo 90-00 [2]		Diferencia neta [2]-[1]
1010	1712		702
Saldo neto para el Sector Público con la empresa privatizada			
Saneamiento financiero (año 1989) (1)	Impuestos netos (*) (2)	Ingresos por venta (año 1989) (3)	Diferencia neta (3)+(2)-(1)
1010	-723	579	-1154

Fuente: Memorias anuales de ASTICAN. Elaboración propia

(*) Periodo 1989-2000

Cuadro 2: Medias de indicadores comparativos propiedad pública vs. propiedad privada

Valores absolutos	Beneficios (*)	Ventas (*)	Capital ajeno (*)	Fondos propios (*)	Empleados		
Periodo 1977-1988	-265745382	2876331812	2142525580	1613637987	444		
Periodo 1989-2000	142674736,4	3198095742	67443255,2	1892272094	230		
Índices financieros y de rentabilidad	Beneficio / activo total	Beneficio / fondos propios	Beneficio / ventas	Ventas / activo total	Capital propio / activo total	Capital ajeno / pasivo total	
Periodo 1977-1988	-0,039	-0,165	-11,132	0,490	0,234	31,958	
Periodo 1989-2000	0,024	-0,183	3,862	0,846	0,450	2,273	
Índices de coste y eficiencia	Capitales permanentes / Inmovilizado material	Fondos ajenos / Fondos propios	Beneficio / Gasto personal	Salario medio anual (*)	Ventas / Empleados (*)	Rentabilidad media (empleado) (*)	Rentabilidad media (producto) (*)
Periodo 1977-1988	0,520	1,784	-0,183	2348525,3	6427124,1	-639477,0	-684058,6
Periodo 1989-2000	0,637	0,078	0,130	5187137,3	14743587,1	879653,2	415216,8

Fuente: Memorias anuales de ASTICAN. Elaboración propia

(*) Valores deflactados a pesetas año 1990

¹³ Los datos han sido deflactados según el Índice de Precios Industriales correspondiente al subgrupo Metalurgia y siderurgia.

Cuadro 3: Índices financieros y de rentabilidad

Año	Beneficio / activo total	Beneficio / fondos propios	Beneficio / ventas	Ventas / activo total	Capital propio / activo total	Capital ajeno / pasivo total
1972	-	-	-	-	1,000	-
1973	-	-	-	-	1,000	-
1974	0,001	0,001	0,637	0,091	0,487	37,680
1975	0,000	0,000	0,069	0,132	0,233	51,660
1976	-0,047	-0,126	-23,453	0,200	0,374	55,642
1977	-0,045	-0,126	-20,435	0,222	0,361	53,548
1978	-0,056	-0,132	-15,807	0,357	0,428	37,366
1979	-0,083	-0,202	-37,665	0,221	0,412	30,424
1980	-0,032	-0,149	-12,893	0,245	0,212	27,998
1981	-0,071	-0,382	-14,644	0,481	0,184	41,113
1982	0,003	0,020	0,464	0,700	0,160	41,102
1983	-0,001	-0,006	-0,096	0,644	0,100	50,688
1984	-0,055	-0,461	-7,625	0,725	0,120	46,498
1985	0,005	0,045	0,692	0,702	0,108	16,533
1986	-0,019	-0,064	-3,553	0,538	0,298	8,469
1987	-0,080	-0,377	-16,409	0,490	0,213	16,874
1988	-0,031	-0,149	-5,615	0,558	0,209	12,883
1989	-0,163	-0,560	-14,354	1,136	0,291	24,091
1990	0,018	0,046	1,627	1,120	0,395	0,106
1991	-0,048	-0,148	-5,954	0,799	0,321	0,009
1992	-0,037	-0,122	-4,863	0,751	0,300	1,910
1993	-0,053	-2,196	-7,438	0,718	0,024	0,009
1994	0,035	0,142	3,189	1,111	0,250	0,368
1995	-0,040	-0,170	-5,750	0,697	0,236	0,441
1996	0,304	0,439	46,507	0,654	0,694	0,021
1997	0,087	0,124	9,439	0,921	0,703	0,212
1998	0,086	0,116	11,181	0,772	0,742	0,044
1999	0,038	0,056	5,176	0,743	0,685	0,046
2000	0,056	0,074	7,589	0,734	0,754	0,019

Fuente: Memorias anuales de ASTICAN. Elaboración propia

Cuadro 4: Indicadores de coste y eficiencia

Año	Costes				Eficiencia		
	Capitales permanentes / Inmovilizado material	Fondos ajenos / Fondos propios	Beneficio / Gasto en personal	Salario medio anual (*)	Ventas / empleados (*)	Rentabilidad media (empleado) (*)	Rentabilidad media (producto) (*)
1972	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1973	6,878	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1974	0,563	0,774	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1975	0,256	2,215	n.d.	n.d.	2891	2	2455
1976	0,302	1,488	n.d.	n.d.	4270	-1001	-845
1977	0,303	1,482	n.d.	n.d.	4133	-844	-668
1978	0,435	0,872	n.d.	n.d.	5838	-923	-919
1979	0,332	0,738	n.d.	n.d.	5128	-1931	-2175
1980	0,358	1,318	-0,405	2126	6675	-861	-762
1981	0,354	2,230	-0,491	2206	7392	-1082	-1211
1982	0,343	2,570	0,019	2133	8942	41	76
1983	0,345	5,091	-0,003	1956	6670	-6	-13
1984	0,644	3,877	-0,221	2244	6499	-495	-777
1985	0,343	1,534	0,021	2116	6479	45	58
1986	0,886	0,284	-0,083	2469	5746	-204	-294
1987	0,925	0,792	-0,349	2816	5993	-983	-1142
1988	0,979	0,615	-0,139	3071	7629	-428	-379
1989	1,008	0,827	-0,425	3147	9310	-1336	-1348
1990	1,037	0,003	0,049	3222	9613	156	140
1991	1,057	0,000	-0,137	4660	10756	-640	-470
1992	1,019	0,064	-0,107	4912	10800	-525	-414
1993	0,162	0,004	-0,146	5912	11583	-861	-660
1994	0,628	0,015	0,106	5649	18772	599	441
1995	0,655	0,019	-0,125	4404	9579	-551	-382
1996	0,385	0,000	1,222	5600	14717	6844	3800
1997	0,395	0,003	0,364	5899	22740	2146	1185
1998	0,413	0,001	0,385	5991	20614	2305	1252
1999	0,438	0,001	0,159	6694	20625	1067	582
2000	0,445	0,000	0,220	6154	17814	1352	856

Fuente: Memorias anuales de ASTICAN. Elaboración propia

(*) Valores deflactados a pesetas año 1990. Miles de ptas.

n.d.: no disponible