

La forja d'una crisi

El sector de l'acer europeu afronta la seua reconversió en el moment que les pressions nipones són més fortes. A l'estat espanyol l'INI es llança ara a l'aventura de crear un grup siderúrgic capaç de ser competitiu.

El president de l'Institut Nacional d'Indústria, **Jordi Mercader**, ha anunciat la intenció d'aquesta corporació industrial de participar en la creació d'un grup espanyol de la indústria de l'acer on confluïrien capital públic i societats privades. En la mateixa línia, **Ensidesa**, la capçalera de l'INI en el sector, ha entrat en contactes amb Altos Hornos de Vizcaya per a comprar l'acereria privada basca **Aristrain**, una operació en la qual li tocarà competir amb la societat anglesa **British Steel**. Són operacions que s'emmarquen en una més ampla reorganització del sector de l'acer a la CE.

De fet, les darreres xifres apunten a un progressiu increment de dèficit comercial de l'acer espanyol, ja que front a unes importacions de 196.000 tones efectuades el gener del 1989, en el mateix període d'enguany les importacions han ascendit a les 321.000 tones, amb un increment del 64%. Les empreses dedicades a la producció de l'acer van llançar al mercat durant els dos primers mesos del 1990 un total de 2.210.000 tones d'acer, un nivell similar al mateix període de l'exercici anterior. En aquest context diferents fonts del sector ja han advertit sobre el preocupant i excepcional creixement de les importacions siderúrgiques, no ja sols de productes provinents de la CE sinó també de tercers països. En aquest sentit, l'estat espanyol importa de membres de la Co-



Les miniplantes s'han posat de moda al sector.

munitat Econòmica del Carbó i l'Acer (CECA), principalment de França, Itàlia, Regne Unit i Alemanya, i de tercers països com Brasil, la RDA, Suècia i Sud-Àfrica.

EL MERCAT MANA

La situació que ara intenta reconduir l'INI té una dimensió europea on la paraula reconversió és moneda comú i té uns antecedents situats en les dues dècades passades. Així, durant el període 1975-80, els productors d'acer van ignorar el descens de la demanda i es van llançar a una carrera desenfrenada per obrir noves plantes de producció per tal de competir amb americans i japonesos a l'espera d'un futur augment de la demanda. Les previsions, fetes a la lleugera, no es van complir i al final es va realitzar una reconversió que, entre el 1980 i el 1986, va representar el tancament de plantes de producció que aportaven al mercat 30 milions de tones d'acer a l'any. I com les lleis del mercat són imprevisibles, la sorpresa va saltar durant els dos darrers anys següents amb unes comandes que van trencar totes les previsions: les companyies van passar de 127 milions de tones el 1987 a 140 milions el 1989. ¿El futur?, ningú ho pot garantir. Mentre les previsions de la OCDE apunten un descens del 25% en la demanda d'acer, les productores intenten mantenir la producció.

Perquè això siga possible, el sector haurà de materialit-

PREMIS de NARRATIVA

fundació **santa maria**

1990

El Patronat de la FUNDACIÓ SANTA MARIA convoca el setè concurs de llibre infantil EL VAIXELL DE VAPOR i el primer concurs de llibre juvenil GRAN ANGULAR



EL VAIXELL DE VAPOR

1er premi 400.000 ptes.
Finalista 200.000 ptes.
Extensió: 50 folis a doble espai



1er premi 600.000 ptes.
Finalista 300.000 ptes.
Extensió: 100 folis a doble espai

- El termini d'admissió d'originals es clourà el 15 de setembre
- L'import dels premis no és a compte de drets d'autor
- Les obres premiades seran editades per EDITORIAL CRUILLA
- Els originals han de ser escrits en llengua catalana

C/O editorial **cruilla**

Informació:

Balmes, 245. Telf.: 237 63 44. 08006 BARCELONA

zar una fórmula senzilla però difícil de dur a la pràctica: retallar els costos, tancar fàbriques i millorar la productivitat. De moment, malgrat que les acereries han reduït el volum total de treballadors a la meitat des del 1976, quan ocupaven a unes 760.000 persones, els excedents se situen encara en 47 milions de tones a l'any. Algunes empreses, com l'escolesa **Ravenscraig**, ha optat per tancar alguns períodes setmanals. Altres, com la potent **British Steel**, ha aconseguit incentivar a les seues plantes de producció perquè el nombre d'hores que fan falta per a produir una tona d'acer passe de 9'4 hores a 4'7 hores.

VENDRE QUALITAT

Però on realment es juguen la competitivitat les acereries és en conceptes com la qualitat i la seguretat, deixant el preu en segon lloc. El seus clients preferents són els fabricants de cotxes i aquests demanen un material impecable per a una producció cronometrada. Així ho ha entès la major acereria de la RFA, **Thyssen Stahl**, que ha posat en pràctica una tecnologia de soldadura amb làser per a làmines d'acer. Altres, com **British Steel** i **Usinor Sacilor**, han incorporat nous productes com els acers coberts amb zinc i altres materials incorrosibles. Fins i tot, l'acer comença ha dur incorporada la marca, com una garantia més de qualitat.

Així i tot, la dècada dels 90 es presenta per a les acereries amb reptes complicats. Per una banda, han de retenir unes plantilles que, com en el cas de la **Usinor Sacilor**, tan sols tenen a un 3% dels treballadors en el grup de menors de 25 anys. En segon lloc han d'abando-

nar les grans plantes, on els alts forns d'acer han quedat obsolets i tenen uns alts costos. Les miniplantes s'han posat de moda al sector i son capaces de produir un milió de tones amb un cost de 300 milions de dòlars front als sis bilions de dolars que costa treure 4 milions de tones en una acereria antiga.

En un altre pla, les acereries han de passar a autofinçar-se, deixant fora dels seus pressupostos els ajuts estatals que han estat tan habituals durant els anys 80. Tan sols així podran entrar en el mercat americà sense limitacions prèvies. I finalment apareix la constant pressió dels productes japonesos. La indústria nipona ha sabut utilitzar la passada dècada per automatitzar els seus centres de producció i reconvertir les seues plantilles. Ara els cinc grans acerers japonesos —**Nippon Steel, Nipon Kokan, Kawasaki Steel, Sumimoto Metal Industries** i **Kobe Steel**— s'asomen a la dècada amb productes agressius i competitius (acer inoxidable, acer humit i làmines galvanitzades) i miren cap a la CE com un gran mercat on col·locar els seus excedents.

La resposta per part dels empresaris europeus passa de moment per la fusió de les societats. Usinor Sacilor ja ha entrat en col·laboració amb Cockerill Sambre de Bèlgica i Arbed de Luxemburg a més de prendre el control de l'alemanya Saartahl. Per la seua banda, **British Steel** es fusionarà amb el segon productor alemany Hoesch. En qualsevol cas, als acerers europeus tan sols els queda ser més competitius que els seus competidors perquè l'Europa que naixerà després del 92 no permetrà ajudes estatals.

Albert Vicent