

## LOS PAISES DE LA EUROPA DEL SUR ANTE LA NUEVA REVOLUCION INDUSTRIAL

La crisis económica internacional ha deteriorado los mecanismos del modelo de acumulación de capital, que había permitido a las penínsulas de la Europa del Sur completar el proceso de transición dualista. El trabajo de **Antonio Vázquez Barquero** sugiere la necesidad de adoptar una nueva estrategia de desarrollo en la Europa Mediterránea, adecuada a las condiciones específicas de las economías de industrialización tardía y adaptada a las nuevas características del sistema económico internacional. La crisis internacional proporciona una oportunidad para emprender la modernización de las estructuras productivas y para mejorar la posición de estos países en la nueva división internacional del trabajo. Ello exigiría la formulación de un conjunto diversificado de objetivos, más complejo que en el período anterior, dentro de una estrategia global coherente y realista, y la proposición de políticas económicas que permitan ajustar a medio y largo plazo la estructura productiva a la nueva senda de crecimiento económico.

### INTRODUCCION

**C**UANDO a principios de los años setenta los Países de la Europa del Sur (Grecia, Italia, Portugal y España) habían completado (o estaban consolidando) su revolución industrial, aparecieron síntomas inequívocos de una crisis económica internacional de carácter generalizado. El período de transición que se abrió a continuación incorpora los principios de una nueva revolución industrial, que está afectando a la reestructuración del sistema productivo internacional y a la división internacional del trabajo. El problema más importante de los Países de la Europa del Sur (PES) es el ajuste progresivo de sus estructuras productivas a las nuevas coordenadas del sistema económico internacional.

La reciente experiencia económica de los PES ha tendido a confluír sobre una senda de crecimiento e industrialización diferenciada, que algunos autores llamaron de «crecimiento intermedio». Entre los rasgos diferenciales del proceso de cambio estructural, por el que atravesaron sus economías durante los años cincuenta y sesenta, hay que destacar que su industrialización ha sido desequilibrada e insuficiente. La presente crisis ofrece a los PES la oportunidad de reconsiderar los problemas estructurales de su industria y darles una respuesta racional mediante políticas de ajuste realistas.

Este artículo tiene por objeto proponer algunas líneas de actuación que se consideren adecuadas a las características estructurales de los PES y a las condiciones actuales de la eco-

nomía internacional. Para ello, en primer lugar, se estudia la especificidad de la industrialización de los PES; en segundo lugar, se analizan las perspectivas de la evolución a largo plazo de la economía internacional y, finalmente, se proponen los objetivos, la estrategia y las líneas de política económica que parecen más apropiadas en el umbral de los años ochenta para afianzar el proceso de industrialización de los PES y mantener su posición en la nueva división internacional del trabajo.

### LOS PAISES DEL SUR DE EUROPA, PAISES RECIENTEMENTE INDUSTRIALIZADOS

El estudio del proceso de crecimiento y cambio estructural seguido por los países de la Europa del Sur desde el final de la segunda guerra mundial hasta la aparición de la crisis internacional en los años setenta (1945-75) muestra que se han producido transformaciones sustanciales en sus sistemas productivos que permite aceptar que han completado su revolución industrial. Si se compara esta experiencia con la de los países industriales más avanzados (PIMA) y con la de otros países que han atravesado por un proceso de transición dualista, se puede tipificar a los PES como países recientemente industrializados (PRI). Ambas dimensiones (una «interna», ligada con el proceso de transición dualista, y otra «externa», relacionada con la evolución del sistema económico internacional) definen la significación de la industrialización de los PES.

Durante la última fase del proceso de transición dualista, los

PES han pasado de un «estado» inicial de subdesarrollo (con la economía firmemente articulada al sector agrícola) a un nuevo «estado» que puede ser definido (con Kuznets, 1971) como de crecimiento económico moderno (con la estructura productiva basada en los sectores industrial y de servicios). El crecimiento y la expansión del sector industrial ha sido el mecanismo preferente del cambio estructural. El proceso de acumulación de capital se concentró en un reducido número de sectores industriales, los más dinámicos; hacia estos «núcleos» se dirigieron las transferencias de factores productivos y sobre ellos se articuló el proceso de crecimiento.

Los países en estudio han privilegiado la expansión del sector industrial frente a la de los demás sectores. La industrialización se convirtió en el objetivo inmediato de la política económica; la mejora de los niveles de vida y el crecimiento económico serían sus consecuencias. Pero su industrialización no sólo ha sido limitada (no alcanzando los niveles de las economías avanzadas), sino también desequilibrada, con una combinación de estructuras tradicionales y modernas.

### **Los PES, países industrializados**

Durante el período de transición dualista, el sector agrícola

ha perdido terreno en los PES (cuadro n.º 1), lo mismo que ha ocurrido en otros países en desarrollo, como, por ejemplo, en los Países de América Latina (PAL) (1).

En España e Italia, la participación de la agricultura en la generación del PIB se sitúa por debajo del 10 por 100, mientras que en Portugal se mantiene en niveles superiores a los de Argentina y Méjico, y en Grecia incluso por encima de Brasil. Así que con la excepción de Grecia (y con ciertas reservas en el caso de Portugal) se puede aceptar que los PES han dejado de ser países agrícolas y, en todo caso, parece que el proceso está en una fase de transición definitiva.

CUADRO N.º 1

#### DISTRIBUCION SECTORIAL DEL PIB (AL COSTE DE LOS FACTORES Y PRECIOS CORRIENTES) EN LOS PES

(En %)

PAISES	Agricultura	Industria minera	Manufacturas	Construcción	Servicios básicos (1)	Otros servicios	TOTAL
<b>GRECIA</b>							
1953 .....	31,8	0,9	14,1	3,9	6,8	42,5	100,0
1975 (3) .....	18,7	1,4	20,5	7,2	9,6	42,6	100,0
<b>ITALIA</b>							
1953 .....	24,8	1,1	29,1	6,6	9,7	28,7	100,0
1969 .....	12,7	0,8	30,7	9,7	10,7	35,4	100,0
1975 (2) .....	9,5	(4)	29,4	8,2	9,9	43,0	100,0
<b>PORTUGAL</b>							
1956 .....	28,5	1,2	27,3	4,4	7,3	31,3	100,0
1974 .....	14,3	0,6	32,4	6,3	7,8	38,6	100,0
<b>ESPAÑA</b>							
1954 .....	22,5	2,2	26,1	5,0	8,3	35,9	100,0
1975 (3) .....	9,7	1,3	27,8	8,7	8,4	44,1	100,0

(1) Electricidad, gas, agua, transporte y comunicaciones.

(2) Valor añadido al coste de los factores.

(3) Cifras provisionales.

(4) En manufacturas se incluye la industria minera.

Fuente: Cuentas Nacionales de los PES.

La participación del sector industrial ha aumentado en todos los países, si bien no siempre el sector manufacturero ha sido el más dinámico. Dado que la expansión del sector servicios ha sido frecuentemente en actividades de baja productividad, y dado que la industrialización se entiende como cambios en la estructura de la industria manufacturera, se va a centrar el análisis en este área de la estructura productiva.

#### i) *Cambios en la industria manufacturera*

La importancia del sector manufacturero en la generación del PIB alcanza niveles aceptables en todos los PES, menos Grecia; superiores a los de los países de América Latina, menos Argentina (2). En Grecia, el proceso de industrialización se ha desarrollado muy lentamente debido, principalmente, al papel preponderante que jugaron las inversiones en infraestructura y construcción. Dado el bajo nivel de industrialización a principios de los años cincuenta, los proyectos de cambio estructural tuvieron que combinar el aumento de su dotación industrial con los cambios intrasectoriales.

El crecimiento y el cambio estructural en el sector manufacturero de los PES se produce, principalmente, en la última parte de los años cincuenta: en Grecia y Portugal el valor añadido en el sector (a precios de 1963) creció al 8 y 9 por 100 anual, durante la década; en España e Italia lo hizo a una tasa anual acumulativa del 12 y del 8 por 100 desde 1958-60 hasta 1964-1966. Según Unece (1972, páginas 49-50), estos ritmos de crecimiento eran superiores a los de los países más desarrollados

de Europa. Durante la segunda parte de los años sesenta y hasta 1975, el crecimiento de la industria manufacturera siguió en esta línea, principalmente en España y en Grecia (3).

Este apreciable crecimiento de la industria manufacturera fue acompañado de significativos cambios en la estructura industrial e intersectorial, como lo indica el coeficiente de similitud calculado para los PES (4): La correlación entre las distribuciones de la producción manufacturera (al nivel de dos dígitos de la clasificación ISIC) en 1958-60 y en 1973-75 alcanza un valor del 0,86 en Grecia, del 0,94 en Italia, del 0,95 en Portugal y del 0,93 en España. Los cambios más apreciables se han producido a partir de la segunda mitad de los años sesenta.

El análisis de los cambios intersectoriales (cuadro n.º 2) muestra que en Grecia y Portugal (lo mismo que en Méjico) la actividad manufacturera sigue centrándose en industrias tradicionales (que principalmente producen bienes no duraderos), con considerables deficiencias técnicas y baja productividad. Italia y España, sin embargo, han conseguido desplazar el centro de su actividad manufacturera hacia industrias relativamente más modernas productoras de bienes intermedios. Finalmente, tan sólo en Italia (y en cierta medida España) las industrias productoras de bienes de capital y bienes de consumo duradero se han desarrollado significativamente durante la última fase de su industrialización (lo mismo que en Argentina y Brasil). La diferencia más notable entre estos países, es la ventaja comparativa de Italia en la producción de bienes de equipo (maquinaria eléctrica y ma-

quinaria no eléctrica) (5), que se ha mantenido durante los últimos treinta años.

#### ii) *Los sectores propulsores del cambio*

Existen analogías sensibles entre los sectores que han sido responsables del crecimiento y del cambio estructural en la industria de los PES, la información disponible da las mayores tasas de crecimiento a la industria química, a la industria del papel, a la metalúrgica, a la industria transformadora y a la industria de equipos de transporte. Del análisis comparado se deducen las siguientes notas:

1. El nivel de producción (y, por lo tanto, la capacidad técnica y complejidad organizativa) es mayor en Italia y España que en el resto de los países. Ello aparece claramente en las industrias químicas, básicas y de transformación.

2. Algunas producciones han alcanzado desarrollo a niveles europeos (principalmente en Italia y, en menor medida, en España): industria química (Italia); industria transformadora, maquinaria, automóviles, vehículos comerciales de motor y construcción naval (Italia y España). Pero la mayor parte de estas producciones tienen deficiencias técnicas y de organización en todos los PES, si bien el grado varía de unos países a otros.

3. En Grecia (6) llama la atención el crecimiento de la industria química y la industria básica, que eran prácticamente inexistentes a principios del período: aunque en menor grado, lo mismo ocurre con los sectores de maquinaria eléctrica, material de transporte y minerales metálicos. En Italia destaca el

CUADRO N.º 2

## ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION EN EL SECTOR MANUFACTURERO (1)

PAISES	SOBRE 1960			SOBRE 1970		
	A	B	C	A	B	C
Grecia .....	66,4	19,1	14,7	47,7	33,6	18,7
Italia .....	40,8	29,9	29,3	28,2	38,5	33,3
Portugal .....	53,1	24,3	22,9	48,6	30,4	21,0
España .....	47,4	29,9	22,7	32,9	40,6	26,5
Argentina.....	44,5	26,8	28,7	33,9	31,9	34,2
Brasil .....	41,2	29,4	29,4	30,3	32,7	37,0
Méjico.....	53,7	35,5	10,8	47,6	38,4	14,0

(1) Para los PAL, años 1960 y 1971.  
Para los PES, 1958-60 y 1973-75 (Grecia, 1974).

En el caso de los PES, las cifras se refieren al valor añadido en Manufacturas al coste corriente de los factores.

A = Industrias que producen, principalmente, bienes no duraderos: alimentos, bebidas, textiles, ropa, calzado, mobiliario y otros.

B = Industrias que producen, principalmente, bienes intermedios: papel, goma, químicas, petróleo y productos del carbón, minerales no-metálicos, metalurgia básica.

C = Industrias que producen, principalmente, bienes de capital y bienes de consumo duradero: productos de metal, equipos eléctricos, transporte, maquinaria y equipo.

Fuente: Furtado, 1976; Unece, 1972; ISTAT; N.U.

crecimiento de la industria química, de la industria básica, maquinaria eléctrica y material de transporte. En Portugal, el espectacular crecimiento de las industrias básicas, químicas y maquinaria eléctrica obedece a que prácticamente son de reciente creación. Finalmente, en España destaca el crecimiento de la industria química, básica, productos metálicos y maquinaria.

4. Mientras en Italia y España las industrias de base han sido sectores estratégicos en el modelo de acumulación de capital desde la etapa de reconstrucción nacional, en Portugal y Grecia sólo han adquirido esta consideración en los años sesenta dado el mayor apoyo prestado al desarrollo de la industria de transformación. Aunque en todos los países la industria química ha sido objeto de especial atención, los resultados son muy diferentes en cada

país debido a la especialización intraindustrial. El desarrollo de determinadas industrias estuvo relacionado por la disponibilidad de recursos propios (aluminio, en Grecia; hierro, en España; química, en Italia; cobre en todos los países, etc.), pero algunas industrias importantes se han basado en la importación de materias primas (industria química en todos los países, siderurgia en Italia, etc.).

5. Finalmente, la expansión de las actividades productivas más modernas ha sido posible gracias a la presencia creciente de las EMN (7) en todos los países y al desarrollo de las empresas estatales en Italia y España.

#### Los PES, países de industrialización «desequilibrada»

Aunque la información disponible confirma suficientemente

la tesis de que los PES (con excepción de Grecia) se han convertido en países industrializados (tanto si se les compara con su situación anterior, como si les compara con otros países en desarrollo), sin embargo la ruptura con la situación anterior no ha sido definitiva. Por un lado, existen diferencias sensibles con los países avanzados, tanto a niveles de la tecnología utilizada y de la capacidad organizativa como a niveles de la distribución intersectorial de la estructura industrial. Por otro lado, la industrialización de los PES se ha producido a través de una combinación de estructuras y sectores modernos y tradicionales, y no de un replanteamiento del sistema industrial y productivo.

#### i) Industrialización limitada

La comparación de las estructuras del sector manufacturero (al nivel de dos cifras de la cla-

sificación ISIC) de los PES y de algunos países más industrializados de Europa (por ejemplo, Alemania e Inglaterra) durante el período 1958-60/1973-75, permite formular las siguientes proposiciones:

En primer lugar, la estructura del sector manufacturero es bastante similar entre Grecia y Portugal (el coeficiente de similitud durante 1973-75 fue del 0,96) y entre España e Italia (ídem, 0,95). Las diferencias entre los países pequeños y medianos del área son bastante notorias, pues el coeficiente de similitud entre Grecia y España es del 0,91; y entre Grecia e Italia del 0,85. Sin embargo, durante los años sesenta y setenta las diferencias se han reducido entre todos los países, menos en el caso de Portugal con respecto a España e Italia (8).

En segundo lugar, la estructura de la industria manufacturera de los PES difiere de la de los países más avanzados de Europa en grados diferentes según la dimensión de los países (9): los países pequeños tienen divergencias sensibles con Inglaterra y Alemania; pero Italia y, en menor medida, España se acercan bastante al modelo de los países europeos más avanzados. El grado de similitud mejoró sensiblemente durante los años sesenta y primera parte de los setenta, como consecuencia de los cambios introducidos en la estructura industrial de los PES.

Finalmente, conviene reseñar que el nivel de agregación de los indicadores utilizados no permite apreciar la especialización intra-industrial de los PES y de los países más avanzados y, por lo tanto, analizar mejor las diferencias. De ahí que los indicadores no reflejen bien la compa-

ración entre las estructuras industriales de los países, pero sí midan hasta cierto punto los cambios.

## ii) *Dimensión desequilibrada de las firmas*

A pesar de no disponer de un indicador que relacione dimensión y capacidad productiva de la empresa, es posible, sin embargo, usando como criterio de clasificación el número de empleados, apreciar las características generales de la estructura empresarial. Llama la atención, principalmente, la existencia de un número excesivo de pequeñas empresas (familiares, en su mayoría) y la tendencia hacia una concentración creciente de la producción en las grandes empresas. La coexistencia de ambos fenómenos hace pensar que la acumulación de capital de los últimos treinta años se ha dirigido a la creación (y/o modernización) de grandes empresas sin alterar en gran medida las empresas (e industrias) tradicionales. Por ello, puede afirmarse que el crecimiento de transición ha favorecido la perpetuación del dualismo empresarial.

### 1. Minifundio empresarial.

En todos los países los establecimientos con menos de cincuenta trabajadores representan más del 94 por 100 del total, pero su participación en el empleo total (y por lo tanto en la producción) es significativamente menor en todos los países (menos Grecia): Grecia (1969), 70 por 100; Italia (1971), 44 por 100; Portugal (1964), 39 por 100, y España (1969), 38 por 100 (10). Las empresas pequeñas (de 6 a 49 trabajadores) alcanzan en algunas industrias niveles de racionalidad económica y, en general, emplean un porcentaje

elevado de la población activa: en Grecia el 12 por 100 de las pequeñas empresas ocupan al 12 por 100 de la mano de obra industrial; en Italia el 15 por 100 ocupan al 26 por 100; en Portugal el 19 por 100 emplean aproximadamente al 19 por 100 y en España el 32 por 100 ocupan al 32 por 100. Pero las empresas de menos de cinco trabajadores, dadas sus limitaciones estructurales, no se ajustan a ningún criterio racional de eficacia salvo en casos aislados de algunas actividades artesanas. En estos países se nota la falta de establecimientos de dimensión media (salvo en algunos sectores en Italia y España) que proporcionarían una estructura más articulada al sector industrial.

Se han propuesto numerosas «teorías» para explicar el fenómeno del excesivo número de empresas pequeñas en estos países: el origen socioeconómico de los «empresarios»; la industrialización tardía de estos países; la adopción de políticas económicas que favorecen las pequeñas empresas; etc. Todas estas explicaciones muestran claramente la forma en que se ha realizado la acumulación de capital en los PES: la industrialización ha sido un lento proceso, en el que los niveles de competitividad han sido bajos, en el que la introducción de tecnología moderna ha sido tardía, en el que el ahorro interior no ha sido siempre utilizado productivamente, en el que durante un largo período la presencia de una burguesía industrial y dinámica ha sido reducida, etc.

### 2. Concentración industrial en grandes empresas.

Junto a la proliferación de pequeñas (y, frecuentemente, ineficaces) empresas, se ha

dado el hecho de una creciente concentración de la actividad industrial en las grandes empresas.

Un pequeño número de grandes firmas concentran grandes proporciones de la producción total, de la fuerza del trabajo, etcétera. En Grecia, el 0,8 por 100 de empresas con más de 50 trabajadores empleaban a más del 30 por 100 de la fuerza de trabajo en el sector industrial (1969); 50 (de éstas 1.033) empleaban al 10 por 100. En Italia, 907 firmas (0,5 por 100 del total) con más de 500 empleados ocupaban al 23 por 100 de la mano de obra industrial (1971). En Portugal, 60 empresas de más de 1.000 trabajadores ocupaban al 12 por 100 del empleo del sector (las empresas de más de 100 trabajadores, 1,6 por 100, tenían el 50 por 100 de la fuerza de trabajo total) (1964). En España, las empresas de más de 250 trabajadores (0,97 por 100 del total) empleaban al 32 por 100 de la mano de obra industrial (1969).

La concentración de la actividad industrial en las grandes empresas se aceleró a partir de principios de los años sesenta. En Grecia (1958-69) los establecimientos de más de 50 trabajadores aumentaron en un 44 por 100, mientras que el total aumentó en un 10 por 100. En Italia, durante el período 1950-1963, creció, relativamente más, el número de las empresas de dimensión media (Caracciollo, 1969), pero a partir de 1963 se produjo una creciente concentración de la actividad productiva en las empresas grandes (Peggio, 1970); entre 1961 y 1971, el número total de empresas creció en un 7 por 100, pero las empresas de más de 500 trabajadores lo hicieron en un 31

por 100. En Portugal (1959-64) las empresas con más de 1.000 empleados aumentaron en un 36 por 100, mientras que el total se redujo en un 1,1 por 100. En España (1964-69) las empresas de más de 250 empleados aumentaron en un 11 por 100, mientras que el total se redujo en un 5 por 100.

La concentración tiende a producirse, preferentemente, en los sectores más dinámicos (11) y en las regiones más desarrolladas. Almeida (1974, pág. 140) dice refiriéndose a Portugal: «... es en los sectores tradicionales donde dominan las pequeñas empresas, mientras que en los sectores modernos se advierte una creciente concentración en las grandes empresas con gran poder económico». Caracciollo (1969) indica sobre Italia que existe una gran correlación entre tamaño de las empresas y concentración espacial. Ambas puntualizaciones pueden ser generalizadas a todos los países en estudio.

Finalmente, hay que señalar que la concentración de la actividad en las grandes empresas es un hecho que ha sido favorecido por la forma que tomó la acumulación de capital en el reciente período de industrialización: introducción de tecnologías intensivas de capital, estímulos de política económica, la entrada de EMN en los sectores más dinámicos, la expansión de las empresas públicas en los sectores de base, etc.

### iii) *Desarrollo combinado de sectores tradicionales y modernos*

Un rasgo característico de la reciente industrialización de los

PES es la permanencia de una estructura industrial dualista que combina actividades modernas y tradicionales. Aunque los cambios estructurales han sido importantes, los países pequeños (Grecia y Portugal) siguen especializándose en actividades poco intensivas de capital y que utilizan mano de obra poco cualificada, y los medianos se encuentran en una fase cualitativamente inferior a la de las economías más avanzadas de Europa, salvo en el caso de algunas industrias (en Italia, principalmente).

A principios de la década de los setenta, la producción de los sectores modernos (12) representaba más del 60 por 100 en todos los países menos Grecia, pero las actividades tradicionales mantenían una elevada proporción en la producción total (47 por 100 en Grecia, 32 por 100 en Italia, 36 por 100 en Portugal y 37 por 100 en España). Los cambios estructurales han sido, sin embargo, muy importantes, hasta el punto de haber alterado completamente el esquema productivo en todos los países. El *ratio* del valor de la producción en las industrias tradicionales/modernas, pasó del 1,8 (1950) al 0,9 (1970) en Grecia, del 0,9 al 0,5 en Italia, del 1,2 al 0,6 en Portugal y del 0,7 (1960) al 0,5 (1972) en España.

Si se mide la especialización productiva de cada país según el criterio adoptado por Unesco (1972, pág. 51) de que «se considera a un país especializado en la producción de un sector si ese sector cuenta con más del 5 por 100 del total del valor añadido del sector manufacturero», se observa lo siguiente: la significativa especialización en alimentación y textiles de Grecia y Portugal; la especialización

en el sector químico de todos los PES y la especialización en metales básicos y material de transporte de Italia (principalmente). Como indica Unece (1972), este hecho contrasta significativamente con la relativa especialización del Reino Unido y Alemania en sectores más sofisticados (del 35 al 38 de la ISIC). Por otro lado, de acuerdo con la clasificación de Larry (13) los PES han tendido a especializarse en actividades (relativamente) intensivas en capital y que emplean mano de obra (relativamente) no cualificada (alimentación, minerales metálicos) y en actividades intensivas en mano de obra (relativamente poco especializada) con intensidad de capital por debajo de la media (maquinaria, productos metálicos); durante el período en análisis, se han expandido (en Italia y en España, claramente) las industrias intensivas en capital y con mano de obra cualificada (químicas y material de transporte).

La reciente industrialización de los PES ha significado un cambio en la especialización de su producción manufacturera hacia industrias que requieren mano de obra más cualificada y mayor intensidad de capital. Sin embargo, una parte importante de las actividades productivas siguen siendo actividades tradicionales que utilizan mano de obra no cualificada. Los criterios utilizados para clasificar los sectores pueden, en cierta medida, exagerar la especialización de los PES en actividades con altos niveles de cualificación del empleo; pero no hay duda de que se ha producido en todos los países un apreciable cambio estructural.

### Los PES, países recientemente industrializados

Al analizar el sistema económico internacional, se observa que el esquema de países industrializados se ha ampliado y diversificado durante los últimos treinta años. En 1950, los países industrializados eran prácticamente los mismos que antes de la guerra: Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Suecia, Dinamarca, Noruega, Finlandia, Reino Unido, Bélgica, Holanda, Alemania, Francia, Suiza y Austria (y algunos pequeños Estados como Luxemburgo, etc.). Durante los 25 años siguientes se ha producido un importante crecimiento económico, una significativa reasignación de la actividad productiva (principalmente, industrial) y una nueva división internacional del trabajo. A principios de la presente crisis, varias propuestas sobre una tipología de la industrialización han identificado cinco grupos de países: 1. Países industriales más avanzados (con la introducción de Japón). 2. Países recientemente industrializados (PES, Hong-Kong, Israel, Singapur y otros), países semi-industrializados (Argentina, Brasil, México, Corea, India y otros), países en vías de industrialización (otros PAL, algunos africanos y asiáticos) y países no industrializados.

Los indicadores utilizados para clasificar los países en función del grado de industrialización han tratado de reflejar el crecimiento del sector manufacturero en el conjunto de la economía (14). Aunque todos ellos tienen un valor limitado a la hora de realizar una tipología de la industrialización (Hughes, 1978), quizás el mejor indicador del ni-

vel de industrialización sea la participación del valor añadido del sector manufacturero en la producción de mercancías. Aplicando estos criterios, puede establecerse el nivel de industrialización de los PES en el sistema productivo internacional (cuadro n.º 3). Parece claro que a mediados de los años setenta los PES ocupaban un espacio en el sistema económico internacional que permite definirlos como países industrializados (mejor, países recientemente industrializados), si bien hay que hacer la excepción de Grecia que puede ser considerada como país semiindustrializado en transición.

Las características más sobresalientes que definen su nivel de industrialización pueden resumirse de la forma siguiente:

a) El valor añadido *per capita* de la producción manufacturera (15) de los PES se sitúa entre el de los países más avanzados y semiindustrializados. Mientras España e Italia se sitúan al nivel de Inglaterra, Portugal y Grecia lo hacen a un nivel superior al de los PAL (menos Argentina), inferior al de las pequeñas ciudades-Estado (Hong-Kong y Singapur) y aproximadamente igual al de Irlanda. Probablemente, la producción manufacturera se encuentra relativamente sobrevalorada en los PES (principalmente en Grecia y España) debido a la protección de la producción manufacturera; dado que lo mismo ocurre en los países semiindustrializados, el problema de comparación se produciría principalmente con los países avanzados.

b) La participación del valor añadido del sector manufacturero en la producción de mercancías (16) y en el PNB muestran que los PES (menos Grecia) tienen un nivel relativo (17)

CUADRO N.º 3

## INDICADORES DE INDUSTRIALIZACION (1976)

PAISES	VALOR AÑADIDO EN LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS					Exportación de manufacturas como % del total de exportación
	«Per capita» dólares	Tasa de crecimiento anual (precios constantes) % 1960-1976	Porcentaje del valor añadido en la producción de mercancías	Porcentaje de PNB		
				1960	1976	
<b>1. PES</b>						
Grecia .....	438	10,2	41,9	16,3	20,7	42,5
Italia .....	933 (a)	7,2 (b)	61,1 (a)	27,2	31,1 (a)	77,7
Portugal .....	494	8,4	67,7	30,1	35,2	63,3
España .....	1.076	10,0	81,1	27,1	38,7	61,7
<b>2. PIMA</b>						
Japón .....	1.512 (a)	9,5 (b)	70,5	33,4	34,4 (a)	79,5
Estados Unidos .....	1.632 (a)	3,5 (b)	64,2 (a)	28,6	23,1 (a)	65,5
Francia .....	1.779	4,3 (g)	64,4	36,6	27,5	68,3
Alemania .....	2.675	4,6 (b)	72,4	42,2	37,2	80,5
Inglaterra .....	981	2,5 (b)	63,8	36,1	25,0	77,2
<b>3. OTROS PRI</b>						
Israel .....	789 (a)	8,8 (b)	59,7 (a)	23,1	27,0 (a)	76,2
Hong Kong .....	570	11,6	77,8	24,8	28,0	96,8 (d)
Singapur .....	640	14,1	66,8	11,6	24,4	43,2 (d)
<b>4. PAISES SEMI-INDUSTRIALIZADOS</b>						
Argentina .....	631	5,9	61,4	31,1	34,3	23,6 (a)
Brasil .....	266	12,0	62,0	25,6	28,8	23,3 (a)
Méjico .....	331	8,2	58,9	22,6	26,1	36,0 (c)
Corea .....	158	18,8	42,8	12,1	26,6	82,6

(a) 1975.

(b) 1960-75.

(c) 1974.

(d) Incluye reexportación.

Fuente: Hughes, 1978.

de industrialización, análogo al de los países más avanzados y superior al de los países semi-industrializados (excepción hecha de Argentina). Por otro lado, en los PES la participación del sector manufacturero en el PNB ha aumentado durante los últimos treinta años de la misma forma que en otros países que han estado sometidos a un fuerte proceso de transición dualista, mientras que en los países más avanzados se ha reducido (o mantenido casi constante). Ello indica que mientras los paí-

ses avanzados se movían hacia una economía más terciaria en los sesenta y setenta, los PES (con reservas para el caso de Grecia) completaban su revolución industrial.

c) La proporción de exportación de productos manufacturados (18) en los PES (menos Grecia) es similar a la de los países avanzados y netamente superior a la de los países semi-industrializados. Aunque este indicador no puede ser considerado como un buen índice del

nivel de industrialización, sin embargo muestra que los PES se han desarrollado industrialmente y han fortalecido su estructura de exportaciones.

### PERSPECTIVAS DE LA EVOLUCION A LARGO PLAZO DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL

A finales de los años sesenta comienzan a aparecer los primeros signos de la crisis del

modelo de crecimiento de los países industrializados: el hundimiento del sistema monetario internacional, el estancamiento de la producción internacional, la detención de la innovación tecnológica, el enrarecimiento de los mercados internacionales de productos energéticos y materias primas, etc. La crisis del petróleo de 1973 no hizo más que agravar la situación. El decenio de los años setenta se convierte en un período de transición, en el que los mecanismos del modelo de acumulación de capital se deterioran progresivamente y, al mismo tiempo, comienzan a aparecer factores que indican cambios importantes en el sistema económico internacional. Es el principio de la puesta en marcha de una nueva revolución industrial, en que la electrónica se convierte en el factor decisivo del cambio estructural, la energía nuclear, solar y geotérmica serán la base energética, la telecomunicación, el medio de comunicación preferente y la bioquímica una rama avanzada fundamental (Lafay, 1980). La satisfacción de nuevas demandas (culturales, información, etcétera) conducirá progresivamente a una nueva forma de desarrollo (Interfutures, 1979).

Durante los años setenta la situación de la economía internacional ha estado sometida a una fuerte presión. La crisis se profundiza: el aumento de los costes (energía, materias primas, medio ambiente, etc.) afecta a los sectores motores de crecimiento de los años sesenta (siderurgia, química, cemento, etcétera); la tasa de crecimiento económico disminuye y, por lo tanto, la demanda en los países industrializados, la competitividad aumenta en los mercados internacionales con el impulso

de las exportaciones procedentes de los PRI, etc. Pero, al mismo tiempo, el sistema productivo internacional comienza a ajustarse a la nueva realidad, impulsado por los «nuevos» sectores (automatización, informática, telecomunicaciones, etc.); se producen importantes cambios tecnológicos (electrónica, biotecnología, etc.); la demanda (de productos intermedios y finales) se amplía; una nueva división internacional del trabajo impulsa la reorganización de los mercados internacionales bajo nuevas coordenadas.

### **Hacia una nueva reestructuración del sector industrial**

Las proyecciones realizadas en el marco del proyecto de Interfutures prevén una aceleración progresiva de una nueva generación de sectores (el «complejo electrónico») que impulsarán el cambio estructural y una disminución (e incluso, una desaceleración) del papel de los sectores dinámicos (y tradicionales) durante los años sesenta. Veamos los rasgos más importantes del comportamiento previsible de los «nuevos» sectores.

*i)* La electrónica se convierte progresivamente en la rama propulsora de la reestructuración industrial en las economías avanzadas. Los cambios y la expansión de la automatización, la informática y la telecomunicación (elementos fundamentales del «complejo electrónico») afectarán a los sectores productores de bienes de equipo, de bienes de consumo duradero, a las áreas de servicios, etc. A nivel internacional se producirá una reorganización espacial de la

producción: en los PIMA se concentrará la producción de bienes que incorporan una tecnología sofisticada; en algunos PRI (¿excepto los PES?) y países semiindustrializados (PAL) se ampliará la producción de bienes de consumo de masas y en otros países semiindustrializados (Filipinas, Malasia, Caribe) se realizarán producciones intensivas en mano de obra.

*ii)* El sector de bienes de equipo se desarrollará progresivamente incorporando tecnología moderna. Su localización continuará siendo en los países desarrollados, si bien es posible que algunos PRI (los PES, en concreto) desarrollen ciertas industrias (más o menos autónomamente).

*iii)* La industria química reducirá su papel en el conjunto del sistema productivo, pero tiene todavía capacidad de innovación. En los PIMA, a pesar de que a corto plazo las producciones tradicionales continuarán teniendo un papel importante, a medio plazo es en los PRI y los países semiindustrializados donde tenderán a concentrarse. Las nuevas aplicaciones tecnológicas desarrollarán, sin embargo, en algunos PIMA (Alemania, Estados Unidos, Reino Unido) nuevas líneas de productos (de alto valor añadido), que incidirán sobre los mercados internacionales.

*iv)* La industria del automóvil se reorganizará a nivel internacional en función de los mercados existentes no saturados (PRI, países semiindustrializados, etc.). Sin embargo, las continuas mejoras tecnológicas (economía energética, limitación de polución, disminución del ruido, etcétera) y el aumento de la productividad (competitividad internacional) garantizan una cierta

dimensión de los mercados de los países desarrollados. Los PES (principalmente España) seguirán jugando un papel estratégico. Por otro lado, la internacionalización de la producción se profundizará y el número de EMN en el mercado se reducirá.

v) La industria de construcción naval tenderá a disminuir su actividad en el futuro. La diversificación de la producción de navíos y la reducción del crecimiento del transporte marítimo propiciarán una nueva localización de la producción. Los países del Este, algunos PRI y países semiindustrializados (Corea, Brasil, España, por ejemplo) podrían concentrar una parte importante de la producción; el Japón tenderá a perder importancia.

vi) La industria textil está siendo sometida a una fuerte reestructuración en las siguientes líneas: aumento de la automatización de las plantas, diversificación de las líneas productivas (y de los bienes producidos), ampliación de los canales de comercialización. Aunque existe un fuerte desplazamiento de la producción de productos de consumo de masa a los países en desarrollo, la automatización ha hecho aumentar la competitividad de las producciones de los países desarrollados (19). Por otro lado, la producción de artículos de calidad continúa concentrada en los países desarrollados. En el futuro es previsible un aumento creciente de la competitividad en los mercados internacionales y una nueva reestructuración espacial.

### **El progreso tecnológico factor clave en el desarrollo industrial**

El cambio estructural en curso de realización está profundamente condicionado por las condiciones en que se está realizando el cambio tecnológico. Por un lado, el aumento de la competitividad en los mercados, los cambios en los precios relativos (inducidos por el aumento de los costes de la energía, materias primas, mano de obra, etcétera), las nuevas oportunidades tecnológicas, la difusión de las tecnologías incorporadas en los bienes de equipo (aptos para producir bienes estandarizados) en los PRI, etc., han favorecido la concentración del esfuerzo inversor de las economías industrializadas en los sectores en que son posibles nuevos productos y sistemas de producción que abran nuevos mercados. De esta forma, la capacidad de innovación en los «nuevos sectores» se ha convertido en la variable estratégica del desarrollo industrial (Pavit, 1979). Por otro lado, se están produciendo cambios cualitativos significativos en el área de la electrónica con la aparición de los circuitos integrados (y, en particular, los microprocesadores) y de la bio-química (que puede desempeñar en el futuro un papel similar al de la química y física durante la etapa anterior); es previsible, asimismo, un creciente desarrollo de nuevas energías y una explotación más a fondo de los recursos energéticos y mineros de los océanos. Finalmente, en las economías avanzadas, la actividad industrial está tomando una nueva dimensión tanto debido a la interdependencia creciente entre la industria y la investigación

científica como a la complementariedad entre la industria y ciertos servicios (Lesourne, 1980).

La generalización de la electrónica se hace notar principalmente en las industrias productoras de bienes de equipo, de bienes de consumo duradero y de informática. Por un lado, la aplicación de microprocesadores a las máquinas tradicionales permite alcanzar una automatización creciente, que puede conducir a una programación automática de gran parte de la producción industrial. Por otro lado, en los bienes de consumo final, existe la virtualidad de una transformación completa no sólo de los bienes disponibles (una nueva generación de productos que sustituirían a la TV, radio, etc.), sino incluso de la naturaleza de los servicios (informáticos, culturales, bancarios, etc.) y de las relaciones de la economía familiar con la Sociedad. Finalmente, la aplicación a la informática ha transformado ya la gestión de las empresas y está alterando el ejercicio de las actividades terciarias en general.

La competitividad en el proceso de innovación es en estos momentos muy elevada. Tan sólo algunos de los países avanzados (Japón y Estados Unidos, principalmente) tienen capacidad, de hecho, para crear e introducir rápidamente en sus sistemas productivos los avances tecnológicos ya disponibles (20). Los países del Sur de Europa (Italia, en menor medida) han realizado un limitado esfuerzo en investigación (el gasto era del 0,3 por 100 del PNB a mediados de los setenta en todos ellos, menos en Italia que era del 0,9 por 100) y, por lo tanto, su posibilidad de competir en nueva tecnología es prácticamente nula; pero, objetivamente

te, están «obligados a dominar» la tecnología de la generación anterior (*capital-embodied technology*) y ser capaces de adaptar eficazmente las innovaciones tecnológicas aplicables a los procesos en los «nuevos» sectores si no quieren ser aventajados por los otros PRI y los países semiindustrializados.

### **Cambios en la estructura y nivel de la demanda**

Durante los años setenta se ha producido una disminución sensible de la demanda global en todos los países y especialmente en los países avanzados, no sólo en lo que se refiere a la demanda de productos intermedios y finales, sino también en lo que atañe a la demanda de inversión (Page, 1980). Por un lado, la reducción del crecimiento, la incertidumbre en las expectativas, los cambios tecnológicos en proceso han hecho disminuir la demanda de bienes de equipo tradicionales. Por otro lado, se ha producido una saturación relativa de la demanda (principalmente en los países desarrollados) de algunos productos textiles (tejidos de algodón y celulosa, por ejemplo), de artículos confeccionados, de electrodomésticos, de productos metálicos, de muebles, etc.; y se prevé una posible saturación de automóviles así como en buques y otros medios de transporte corrientes. Finalmente, la inversión productiva aumenta a un ritmo, más bien, reducido en todos los países debido no sólo a los factores apuntados anteriormente, sino también a la deterioración financiera de algunas empresas (incremento de costes con disminución de la demanda) y a la disminución de la productividad.

Sin embargo, se está produciendo al mismo tiempo un cambio significativo en la estructura de la demanda global que puede mejorar las expectativas empresariales y recomponer la evolución de la inversión. Por un lado, la demanda final está cambiando su composición no sólo con la introducción de la nueva generación de bienes de consumo duradero sino también con la ampliación de bienes relacionados con la salud, educación, cultura, seguridad e información, cuya expansión alcanzará a amplios grupos sociales. Por otro lado, la creciente automatización del sector industrial ha acelerado la demanda de los «nuevos» bienes de equipo (21) a fin de acelerar el proceso de reestructuración sectorial y mejorar la productividad de las empresas.

Aunque ambos fenómenos afectan fundamentalmente a los países más avanzados, su efecto se deja sentir en los PRI y en los países en desarrollo debido tanto al impacto directo sobre la demanda internacional, como al efecto inducido que provocan las reacciones de los países desarrollados ante la nueva realidad del sistema económico internacional. Además, existe un mercado potencial creciente en los países del Tercer Mundo tanto en lo que concierne a bienes de demanda final como de productos intermedios.

### **Los cambios en la división internacional del trabajo**

Durante los últimos treinta años la división internacional del trabajo no ha dejado de transformarse, lo que ha favorecido cambios sustanciales en la estructura de exportaciones de los

PES y de otros países recientemente industrializados y la especialización en la exportación de productos manufacturados (Alexandrini y Conti, 1980). En los próximos años, este proceso continuará y los países de industrialización tardía ampliarán sus mercados internacionales de productos manufacturados en competencia con otros países actualmente en proceso de industrialización y con los países más avanzados (OCDE, 1979). La futura división internacional del trabajo estará influenciada por la fragmentación de procesos productivos (como efecto de la internacionalización de la producción), por el aumento de la competencia entre los países desarrollados a fin de controlar la nueva reorganización de la producción a escala internacional, por la intervención creciente de los Estados en estos nuevos procesos y por el aumento de la especialización «intra-rama» de los países en desarrollo (Lesourne, 1980).

Durante los últimos años se ha producido una creciente expansión del sector terciario y cuaternario en el comercio internacional: turismo, transportes, intereses y dividendos, licencias y *know-how*, servicios ligados a los grandes proyectos infraestructurales y a la creación de nuevas plantas industriales, etcétera; ello unido a las importantes innovaciones en los transportes, telecomunicaciones e informática estimularán los flujos de pagos internacionales de las partidas de invisibles. Este es un mercado en el que los países industrializados tienen una ventaja estratégica creciente: su cuota en los intercambios mundiales de servicios y transferencias privadas en 1978 fue del 78 por 100, claramente superior a

la cuota análoga en los intercambios de mercancías (65 por 100 de las exportaciones mundiales, aproximadamente) y se espera que la sigan manteniendo o aumentando.

La penetración de los «nuevos países» industrializados en los mercados internacionales de productos manufacturados ha aumentado progresivamente. Los NIC (22) han ampliado su cuota en el total de exportaciones de productos manufacturados de los países de la OCDE (2,5 por 100 en 1963, 6,9 por 100 en 1973 y 8,5 por 100 en 1978). Las exportaciones de los NIC, fuertemente concentradas en la actualidad, encontrarán una mayor difusión a medida que mejore su capacidad de marketing y de organización. El grupo de productos en que las exportaciones de los NIC es relevante se ampliará. Al conjunto de exportaciones de productos textiles, calzados, artículos deportivos y de viaje se añadirán máquinas simples de tejidos y de coser. El grupo de productos eléctricos y de electrónica ligera, ya incluye a radio, televisión, máquinas registradoras, calculadoras de mediana dimensión y relojería; y se ampliará hacia máquinas de oficina, aparatos de telefonía, electrodomésticos, etc. En el área de transporte, a la fuerte industria naval en algunos NIC (España, Brasil, Corea del Sur) se unirán automóviles, partes de automóviles, motores de vehículos, neumáticos, material ferroviario. Por otro lado, se reforzarán las exportaciones de productos manufacturados acabados como utensilios metálicos, electrodomésticos, juguetes, instrumentos musicales, artículos plásticos. Finalmente, entre los productos manufacturados intermedios crecerá la importancia

de las exportaciones de productos petroquímicos, metálicos (incluida la siderurgia), etc.

El papel de cada país en la nueva división internacional del trabajo es difícil de prever en la actualidad. Si bien es evidente la potencialidad y la posibilidad de aumento de la participación en los mercados internacionales de los PRI (y de los países semi-industrializados), el resultado dependerá en cada caso del efecto combinado de los factores favorables y de los obstáculos a la expansión de la producción y de la exportación. Por un lado, algunos factores como el bajo coste de trabajo, como la financiación de las empresas de los países avanzados, como el aumento de la demanda y la financiación de los países de la OPEC y el aumento de la actividad de las EMN favorecerán la expansión de las exportaciones de algunos NIC. Sin embargo, factores como la carencia de mano de obra cualificada, la falta de técnicas de venta, la escasa capacidad de investigación, la competencia de productos procedentes de los países avanzados y, principalmente, de nuevos NIC (23), etc., dificultarán su expansión en los mercados. En este aspecto los PES cuentan, en principio, con una posición favorable siempre que sus estructuras productivas se ajusten a la nueva realidad internacional.

### **HACIA UNA NUEVA ESTRATEGIA DE LAS POLITICAS DE AJUSTE EN LOS PES**

El ajuste de la estructura productiva de los PES a la nueva situación de la economía internacional está condicionado por

las restricciones de su reciente proceso de industrialización, por las características que definen al actual proceso de transición y por las perspectivas de la evolución a largo plazo. La reciente experiencia de los PES muestra que su proceso de industrialización toma formas diferenciadas con respecto al de los PIMA y al de otros países que han atravesado recientemente por un proceso de transición dualista. De ahí que los objetivos, estrategia y políticas de ajuste han de ceñirse a criterios diferenciados adaptados a las condiciones y características de estas economías. Por otro lado, los cambios previsibles en la producción, demanda, tecnología y competitividad internacional no sólo constituyen el estímulo y el marco general del ajuste necesario sino que también suponen un desafío a la capacidad de estos países para afrontar la realidad económica.

La necesidad y la urgencia del ajuste vienen impuestos por los problemas que presentan las economías durante el período de transición (paro, inflación, crecimiento limitado, fuertes desequilibrios estructurales, etc.). Pero durante los últimos años la incertidumbre ha crecido debido no sólo a la significación de la reestructuración a emprender sino también a las condiciones (políticas, sociales, etc.) internacionales y nacionales que definen el nuevo marco operativo en los países. Sin embargo, teniendo en cuenta la realidad económica de las economías de desarrollo tardío y las características del proceso de cambio de la economía internacional, es posible definir un conjunto de objetivos realistas, delimitar los aspectos de una estrategia posible y proponer algunas líneas

de política económica que pueden favorecer el ajuste.

### **Objetivos a largo plazo**

Durante la última fase del proceso de industrialización, los PES han dirigido sus esfuerzos fundamentalmente a alcanzar las cotas máximas de crecimiento y a completar su revolución industrial. A la obtención de estos objetivos subordinaron el proceso de acumulación de capital y dirigieron sus políticas económicas. Las características de la industrialización de los PES, las circunstancias que definen a sus economías en el momento actual y las perspectivas de la economía internacional aconsejan orientar las políticas de ajuste hacia un conjunto de objetivos diversificados.

En primer lugar, es preciso restablecer las tasas de crecimiento económico del período de grandes cambios estructurales de la época anterior, pero al mismo tiempo hay que alcanzar el pleno empleo de los factores productivos, a fin de aprovechar los recursos disponibles al máximo. Esta restricción supone un cambio significativo con respecto al período precedente, durante el cual no sólo el «modelo» de crecimiento adoptado tendía a subutilizar los recursos disponibles sino que también los mecanismos de acumulación en el sector industrial eran incapaces de absorber la mano de obra liberada en los demás sectores.

En segundo lugar, sería conveniente superar el modelo de industrialización que definió la etapa anterior, consiguiendo una industrialización moderna acorde con los cambios previsibles

en el progreso tecnológico y en la demanda. Este objetivo está estrechamente relacionado con el de conseguir una mayor competitividad en el mercado interior y ampliar y reforzar la competitividad exterior.

En tercer lugar, hay que aumentar el bienestar individual y social de la población (mejorar el medio ambiente, difundir la educación, aumentar el desarrollo social, etc.). Este objetivo es perfectamente compatible con los dos anteriores, incluso aceptando las restricciones impuestas por la escasez de los recursos, en tanto en cuanto el progreso tecnológico, la evolución de la demanda, el nivel de industrialización y de terciarización alcanzados permiten (e, incluso, incitan) el desarrollo de actividades productivas dirigidas a atender los aspectos cualitativos del crecimiento económico.

### **La estrategia adecuada**

La estrategia global de la política de ajuste de la economía de los PES (y de otros países de desarrollo tardío) se encuentra condicionada por dos hechos externos al proceso de acumulación interior de capital de sus economías: por un lado, las EMN juegan un papel decisivo en la reestructuración sectorial del sistema productivo internacional y, de hecho, en el proceso de adaptación de las economías en transición; por otro lado, la nueva división internacional del trabajo, aunque aún no está completamente definida, tiende a consolidar una nueva distribución de los mercados internacionales. Ambas restricciones deben de ser aceptadas en el planteamiento de la estrategia a largo plazo, si bien en

cierta medida pueden ser «influenciadas» a través de la política nacional de inversiones extranjeras y del aumento de la competitividad de las empresas nacionales en los mercados internacionales.

Durante la reciente experiencia de los PES no ha existido de hecho una estrategia global que dirigiera el esfuerzo productivo de las economías hacia unos objetivos coherentemente concebidos y que se ajustaran a una «cierta racionalidad económica». Ha habido una progresiva adaptación a las condiciones de la economía internacional, a medida que el proceso de industrialización se llevaba a cabo. Se puede aceptar que el punto de partida lo constituyó la política de reconstrucción nacional en todos los países (menos Portugal) y que la política de desarrollo e industrialización que le siguió trató no tanto de potenciar la utilización de los recursos abundantes (empleo) desarrollando métodos de producción intensivos en mano de obra como de imponer un modelo de industrialización análogo al de los países industrializados (intensivo de capital, recurso relativamente más escaso en los PES). Este modelo fue operativo gracias a la expansión y ampliación de la demanda global que ha dependido en gran medida del proceso de acumulación interior de capital (demanda interior), si bien le han afectado factores externos como la expansión de los mercados internacionales, el proceso de internacionalización, la integración internacional, etc.

Actualmente, todos los PES se enfrentan al problema de ajuste y reestructuración de su sistema productivo. Una alternativa racional y viable de su es-

trategia global ha de basarse en tres criterios: por un lado, la utilización óptima de los recursos disponibles ha de entenderse bajo la óptica de que el crecimiento económico es un proceso dinámico que permite alterar la ventaja comparativa en cada economía; por otro lado, que los sectores motores del proceso productivo han de orientarse tanto a satisfacer las demandas potenciales y reales del mercado interior como a ampliar (y penetrar) los mercados internacionales; finalmente, dado que la economía de los PES es una economía mixta, es preciso alcanzar un nivel eficaz de cooperación entre los sectores privado y público.

El primer criterio acepta que las políticas de ajuste deben de favorecer el desarrollo de aquellas industrias intensivas en mano de obra, en las que con respecto a los PIMA existe una ventaja comparativa, pero también el de ciertas industrias (intensivas en capital y/o que requieren mano de obra cualificada) en las que los PES tienen una ventaja comparativa con respecto a los PRI y a los países semiindustrializados. La consideración de la industrialización como un proceso dinámico implica que la introducción del progreso tecnológico en el proceso productivo puede alterar en el futuro la ventaja comparativa de los PES. De ahí que, aun respetando en su esencia la teoría tradicional sobre la división internacional del trabajo, se podría aceptar un cierto proteccionismo limitado a industrias modernas competitivas en un inmediato futuro y por un limitado período de tiempo siempre que las perspectivas del dominio y desarrollo de las tecnologías específicas sea viable y que la poten-

cialidad del mercado interior (y/o exterior) sea real.

El segundo criterio implica que el crecimiento de los PES ha de seguir en la misma línea que durante el período precedente, pero que es preciso racionalizarla y ampliarla. Los cambios previsibles en la demanda nacional e internacional (inducidos por los cambios tecnológicos) y en el sistema productivo internacional fuerzan a que las industrias nacionales se reestructuren en función de ella y, en la medida de lo posible, incorporen las innovaciones tecnológicas. Ello quiere decir que los PES han de anticiparse a las «nuevas y potenciales» importaciones de bienes de consumo y de bienes de capital, «sustituyéndolas» anticipadamente. El resultado sería no sólo aumentar el margen de competitividad en el mercado interior sino también favorecer y ampliar la competitividad en los mercados internacionales, claramente en los países con una dotación menor de recursos tecnológicos, humanos y de capital. Ello implica que se recupere en estas economías la capacidad innovadora de las empresas, favoreciendo la profundización de la competitividad en el sistema productivo y promoviendo y apoyando a aquellas empresas que presenten más capacidad de adaptación en el proceso de reestructuración sectorial y a aquellas industrias en que existe una elevada tasa de crecimiento de la demanda y en que la incorporación de nueva tecnología al proceso productivo sea creciente.

El tercer criterio significaría llegar a un acuerdo de cooperación de los sectores privado y público de la economía en áreas específicas a fin de ofre-

cer un frente común frente a la mayor capacidad operativa de empresas (principalmente, las EMN) e industrias de las economías avanzadas. Un área estratégica sería la adaptación y creación de tecnología; otra sería la prospección de mercados internacionales; otra sería la financiación de proyectos a medio y largo plazo en industrias estratégicas en la reestructuración del sector industrial, etc.

### **Políticas económicas: líneas de actuación**

La consecución de objetivos realistas y adecuados a la experiencia industrial de los PES y la implementación de la estrategia global de estas economías exigen la proposición de una política de ajuste a medio y largo plazo racionalmente elaborada. Para ello es necesario la construcción de un modelo normativo que muestre las interrelaciones específicas del sistema productivo de estas economías y permita anticipar (y contrastar) la incidencia y operatividad de las políticas económicas en el logro de los objetivos previstos. A continuación se proponen algunas líneas de actuación de la política económica que permitiría a economías como las de los PES el ajuste a la nueva situación de la economía internacional y reestructurar su sistema productivo.

i) *Políticas para el aumento de la capacidad del sistema productivo*

Un objetivo estratégico a largo plazo de la política económica para los países de desarrollo tardío es ampliar la capacidad de crecimiento, aumentar la pro-

ductividad y el empleo. En un modelo simplificado (Fua, 1980), la baja productividad dependería de un relativamente bajo *ratio* de factor E-0 (factor empresarial-organizativo) y de capital respecto a la población activa. De ahí que las políticas traten de conseguir un aumento de la productividad deben de incidir directa o indirectamente sobre estas variables.

La capacidad del sistema productivo (factor E-0 y capital) depende del aumento del ahorro, del factor E-0 y de la asignación eficaz de estos factores, variables que son fácilmente influenciadas a través de la política económica. Existen limitaciones para el aumento de ambas variables: por un lado, en lo que concierne al ahorro, tanto la psicología social como la estabilidad política (24) impiden alcanzar niveles de ahorro por encima del 20 por 100 del PNB durante un largo periodo de tiempo. Por otro lado, el aumento del factor E-0 (y la creación de nuevas empresas) necesita un periodo de adaptación, cambio y crecimiento, que no puede reducirse. Un camino alternativo es la importación de capacidad, generada en el extranjero a través de una política favorable de inversiones extranjeras. Esta alternativa tendría un carácter complementario debido tanto a motivos políticos como económicos.

ii) *Políticas para favorecer una eficaz asignación de los recursos*

Un problema básico que han de afrontar los gestores de la política económica es el de la asignación racional y eficaz de los recursos disponibles (E-0,

capital y empleo). La discusión puede centrarse en dos aspectos del problema: por un lado, si es más conveniente concentrar el capital y el factor E-0 en un grupo limitado de empresas (e industrias) o si sería preferible difundirlo al conjunto del sistema productivo; por otro lado, si es más eficaz el permitir que el coste relativo de los factores productivos alcance su equilibrio en un contexto determinado o favorecer el desequilibrio en los precios relativos de los factores productivos. Cada vez con mayor insistencia se impone el criterio (Fua, 1980) de que el ajuste de las economías en transición debe de pasar por una mayor división del factor E-0 y del capital y por el equilibrio de los precios de los factores productivos.

1. Aunque en una economía libre las alternativas para influir sobre la asignación del capital son limitadas, existe un margen de maniobra suficiente no sólo en lo que concierne a la política educativa, de asistencia técnica, de investigación, etc. (factor E-0), sino principalmente en la orientación de la política monetaria y fiscal, la política de inversiones públicas, sobre todo en empresas públicas (factor E-0 y capital), etc. No es indiferente para el objetivo del aumento de la productividad que los recursos disponibles y los estímulos de política económica se dirijan a impulsar la expansión de firmas e industrias más intensiva en capital y con organización más compleja o que se orienten a promocionar la modernización de empresas con mayor capacidad de adaptación a la nueva división internacional del trabajo. El dilema que tienen planteado los países recientemente industrializados es o bien fa-

vorecer la concentración de la asignación del factor E-0 y del capital o bien favorecer su difusión. En general se ha preferido actuar en favor de la primera alternativa (25), pero ello no implica ni que sea la más racional (en términos económicos) ni la más eficaz a largo plazo.

Fua (1980) señala que en la mayor parte de los casos no existen razones suficientes para justificar la alternativa en favor de la concentración de la actividad productiva en industrias y empresas que requieren una relación capital-trabajo elevada, principalmente si se tiene en cuenta que esta alternativa no produce un mayor aumento en el PIB (o al menos en la evolución a medio plazo de su tasa de crecimiento) y si se consideran los beneficios y costes en el conjunto de la economía. En general, la alternativa tendente a favorecer la difusión del factor E-0 y capital estaría más justificada, por lo que la acción del Estado debería dirigirse a atenuar el dualismo en la productividad, que las fuerzas «espontáneas» del mercado tienden a agravar.

2. En los PRI, el capital es escaso y el trabajo es abundante, lo que, en principio, favorecería que el precio del capital fuera relativamente más alto que el precio del trabajo y que, por lo tanto, las empresas tendieran a utilizar más trabajo que capital en los procesos productivos. Sin embargo, las contribuciones a la seguridad social son tan elevadas que prácticamente penalizan las tecnologías que sean intensivas de mano de obra; por otro lado, los sistemas de subvenciones para promover actividades y/o para hacer que determinadas empresas se localicen

en ciertas áreas o industrias (26), favorecen inversiones intensivas en capital. Esta política no sólo desequilibra el precio relativo de los factores, sino que también agrava el dualismo, pues las firmas modernas e intensivas en capital disponen de «subsidios» que les permiten pagar salarios más elevados.

El equilibrio en los precios relativos es necesario reestablecerlo a fin de que los recursos disponibles sean utilizados al máximo, siguiendo para ello otro tipo de políticas que las actuales en uso. La política fiscal puede ser alterada en este sentido: la reducción de las contribuciones de la seguridad social, puede ser compensada en parte con mayores impuestos sobre el capital (aunque el margen de maniobra es pequeño) e impuestos indirectos (sin incidencia sobre salarios), pero principalmente a través de una remodelación del esquema de subvenciones en uso. Por otro lado, la política de cambios debe ser alterada en el mismo sentido. Finalmente, la política laboral debe tender a aliviar el peso de las empresas, no sólo en las contribuciones a la seguridad social, sino también en otros pagos no monetarios.

iii) *Políticas que favorezcan una estructura industrial moderna*

La reestructuración industrial que ha comenzado a producirse en los países industrializados más potentes durante la década de los setenta indica que la satisfacción de las necesidades actuales (y potenciales) obliga a cambiar la estructura industrial hacia un nuevo esquema moderno y creativo con una es-

tructura industrial lo más diversificada posible. El desarrollo de nuevas industrias, cuyos procesos productivos incorporan las nuevas tecnologías, exige a los responsables de la política industrial el proponer un nuevo esquema industrial que estimule a la iniciativa privada en esa dirección.

En las economías de desarrollo tardío la «nueva» estructura ha de recoger no sólo algunos de los elementos ideales que se ofrecen en las propuestas de las políticas industriales de algunos países avanzados (Francia y Japón, por ejemplo) (27), sino también aquellas actividades e industrias «no interesantes» para los PIMA en la nueva división internacional del trabajo en que los PES tendrían una ventaja comparativa (actual y/o potencial) con respecto a los demás PRI y los países semiindustrializados. En este aspecto es necesario realizar una investigación seria de las posibilidades reales de los PES a fin de dibujar el esquema previsible de estructura industrial una vez completada la etapa de ajuste.

iv) *Política industrial favorable a las pequeñas y medianas empresas*

La mayor parte de los países de la OCDE están prestando particular atención a las pequeñas y medianas empresas (PYME) por el papel que están desempeñando en el período de transición de la economía internacional y que seguirán desempeñando en el proceso de ajuste. Algunos autores (Beckler, 1980; Fua, 1980, etc.) (28) insisten en la urgencia de diseñar una política industrial favorable a las PYME, principalmente en las

economías de industrialización tardía. Las PYME no sólo juegan un papel importante en la reestructuración del sistema productivo al aumentar la flexibilidad de la estructura productiva, y tienen una mayor capacidad para absorber empleo y una relación capital-trabajo baja, sino que en algunos sectores (electrónica, instrumentos científicos, textiles y algunas industrias tradicionales) tienen mayor capacidad que las empresas grandes para contribuir al progreso técnico.

La acción de una política activa en los PRI puede centrarse en dos líneas: por un lado, reservar ciertos beneficios (subvenciones, facilidades impositivas, préstamos de bajo interés, etcétera) a firmas de determinada dimensión; por otro lado, ofrecer a todas las empresas ciertos servicios adecuados a las pequeñas y medianas. Esta segunda línea puede dirigirse hacia aquellas funciones que requieren economías de escala: servicios de asesoramiento financiero y legal, asistencia técnica especializada, marketing (principalmente internacional), promoción de organizaciones cooperativas y de empresas comerciales, etc.

v) *Políticas tendentes a favorecer el desarrollo de tecnologías apropiadas*

Como se ha señalado reiteradamente en este apartado, el ajuste de las economías de los PES ha de pasar necesariamente por un esfuerzo importante en investigación y desarrollo. Esta es una condición necesaria para que puedan seguir manteniendo su posición en la nueva división internacional del traba-

jo: la reorientación del papel de la tecnología en los sistemas productivos y la fuerte competitividad internacional no permitirán el éxito de países que adopten una posición pasiva con respecto al desarrollo tecnológico. La política de promoción tecnológica ha de reunir, al menos, las siguientes características para que sea eficaz: ha de integrarse dentro de una estrategia industrial de productos y de mercados (Pavit, 1980), ha de superar la línea de adaptación de tecnología y desarrollar tecnologías apropiadas a las demandas nacionales (Fua, 1980) y ha de realizarse coordinadamente con las de los PIMA y de los países que tienen el mismo tipo de problemas.

Aunque la adaptación de tecnología extranjera procedente de los países avanzados merece creciente desarrollo, ha de complementarse a través de mayores esfuerzos en el desarrollo de tecnología apropiada a los problemas de los PES. A fin de satisfacer ciertas demandas nacionales, como la necesidad de mantener baja intensidad de capital en las tecnologías adoptadas, la búsqueda de tecnologías más apropiadas a las pequeñas empresas, el desarrollo de recursos naturales locales (como la agricultura mediterránea), etc., es necesario que los PES intensifiquen la investigación a fin de producir innovaciones tecnológicas capaces de resolver los problemas específicos que presentan estas economías.

Las tecnologías han de ser tecnologías capaces de producir bienes y servicios de elevado valor añadido y de alta intensidad de trabajo; deben de tener un alto contenido tecnológico y requieren un continuo esfuerzo de investigación en organización

a fin de favorecer las pequeñas dimensiones de las explotaciones y de poder difundirse sobre el territorio. Entre los instrumentos disponibles, actualmente, están la microelectrónica, la informática y las nuevas biotecnologías. En última instancia, se trata de adaptar el conocimiento tecnológico actual a las necesidades de estos países en vez de adoptar una posición pasiva.

#### vi) *Políticas de cooperación internacional*

El ajuste de las economías del Sur de Europa pasa por un aumento de la cooperación internacional no sólo con los países más avanzados sino también con los países en desarrollo y con otros países industrializados. En un mundo en que la interdependencia económica se hace cada vez más estrecha, sería absurdo e irreal intentar una política aislacionista y proteccionista a ultranza. Por un lado, el ajuste económico de los países se realiza en el momento presente dentro del marco internacional con el objetivo de conseguir una nueva estructura industrial (una nueva división internacional del trabajo); este proceso será más fácil y eficaz si se favorece la cooperación industrial internacional a través de los organismos internacionales y de instituciones de carácter regional. Por otro lado, los procesos de internacionalización de la producción imponen de hecho una cooperación internacional entre países, favoreciendo la integración vertical y horizontal de sus sistemas productivos. Finalmente, la resolución de los problemas actuales impulsa a una mayor cooperación en investigación, a una mayor difusión del conocimiento

científico y a un aumento de la transferencia de tecnología.

Dentro de este esquema general de cooperación existe una fuerte competitividad internacional a nivel de países, de industrias y de empresas. Se manifiesta una tendencia fuerte a que los países piensen en resolver en primer lugar sus problemas y favorezcan ciertas políticas proteccionistas, si bien hoy por hoy el espíritu que prevalece es el mantener el mayor grado de cooperación internacional. En lo que a los PES se refiere, la reestructuración de sus sistemas productivos tan sólo exigiría mantener una política proteccionista limitada en industrias específicas a fin de mejorar la competitividad internacional; en general, la estrategia más adecuada es favorecer y propiciar que su comercio tanto con los países más desarrollados como con los países en desarrollo se guíe por los principios de la libre circulación de los productos (ventajas comparativas). El efecto de esta política sería en general favorable no sólo en lo que atañe al saldo global de la balanza de pagos sino también por la incidencia que tendría en el mismo proceso de reestructuración industrial.

La cooperación industrial (y comercial) entre los PES es de gran importancia para todos los países, pues han de afrontar gran número de problemas comunes. Al menos podría concretarse en tres áreas: la información de las perspectivas de evolución de los sectores en el grupo de países y de su articulación al esquema de la estructura industrial internacional; la armonización de políticas encaminadas a conseguir el ajuste de sus sistemas productivos a las nuevas condiciones de la

economía internacional (reestructuración articulada de los sectores productivos; definición de industrias-motor del cambio estructural, etc.) y de políticas de comercio internacional en mercados de interés común (tendientes a mantener su posición en la nueva división internacional del trabajo, mediante la definición de mercados conjuntos y/o diferenciados, etc.); desarrollo de tecnologías apropiadas para resolver problemas comunes. Este esfuerzo de cooperación supondría una economía de recursos para los países del Sur de Europa y permitiría, al mismo tiempo, obtener resultados que de otra forma serían difícilmente alcanzables. La ampliación del Mercado Común (España, Portugal y Grecia) puede constituir en el futuro un factor favorable para el desarrollo de la cooperación entre los PES.

#### BIBLIOGRAFIA

- ALESSANDRINI, P., y CONTI, G., *La Posizione di alcuni paesi a sviluppo ritardato nella divisione Internazionale del Lavoro*. Reunione di studio sui problemi dei paesi a sviluppo tardivo. Ancona, 30 Giugno-1 Luglio 1980.
- ALMEIDA, C., y BARRETO, A., *Capitalismo e Emigração em Portugal*. Lisboa, 2.ª edición, 1974.
- ANNUARIO STATISTICO ITALIANO, *Istituto Centrale di Statistica*. Roma, 1974.
- BALASA, B., y HUGHES, H., *Statistical Indicators of Levels of Industrial Development*, en «Economic Department Working Paper», n.º 15, IBRD, Washington D.C., 19 mayo 1969.
- BECKLER, D. Z., *Small and medium-size firms in the OECD countries. Trends and policy issues*. Simposium internacional sobre la política industrial en la década de los 80. Madrid, 5-9 mayo 1980.
- CARACCILO, A., *Il processo d'industrializzazione*, en FUA, *Lo sviluppo economico in Italia*. Milán, F. Angeli, 1969.
- CEE, *FRESCO: Economic and Sectorial problems connected with enlargement*. Bruselas, Mimeo, abril 1978.
- FUA, G., *Problems of Lagged development in OECD Europe: a study of six countries*. OCDE y Riunione di Ancona, 1980.
- FURTADO, C., *Economic Development of Latin America*. Cambridge University Press, 2.ª ed., 1976.
- HUGHES, H., *Industrialization and development: A stocktaking*, en «Industry and Development», n.º 2, Viena, Unido, 1978.
- INTERFUTURES, *Facing the future*. Paris, OCDE, 1979.
- KUZNETS, S., *Modern Economic Growth: Finding and reflections*. Lección del Nobel en Estocolmo. Suecia, diciembre 1971.
- LAFAY, G., *De la segunda a la tercera revolución industrial*. SIP 80's. Madrid, 5-9 mayo 1980.
- LESOURNE, J., *Les perspectives d'évolution a long terme de l'industrie mondiale*. SIP 80's. Madrid, 5-9 mayo 1980.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA (España), *Las 500 grandes empresas industriales españolas en 1974*. Secretaría General Técnica. Servicio de Publicaciones. Madrid, 1976.
- N. U. (Naciones Unidas), «Yearbook of Industrial Statistics», varios núms., Nueva York. «Yearbook of National Accounts Statistics», varios núms., Nueva York.
- OCDE, *The impact of the newly industrialising countries*. Paris, 1979.
- PAGE, J. P., *Elements d'appréciation pour l'évolution des structures industrielles des pays de l'OCDE au cours des années 1980*. SIP 80's. Madrid, 5-9 mayo 1980.
- PAVIT, K., *Technical innovation and industrial development. The new causality*, en «Futures», diciembre 1979.
- *Technical innovation and industrial development. The dangers of divergence*, en «Futures», febrero 1980.
- PEGGIO, E., *Tendenze del capitalismo italiano e de la programmazione democratica*, en CESPE, *Il capitalismo italiano e l'economia internazionale*. Roma, Editori Riuniti, 1970.
- III PLAN DE DESARROLLO DE ESPAÑA. Presidencia del Gobierno. Madrid.
- UNECE, *Some Aspects of Manufacturing in Southern Europe: Production Trade and Transfer of Technology*, en «Economic Bulletin for Europe», vol. 23, n.º 1, Nueva York, 1972.
- YAMADA, K., *The vision of MITI policies in 1980's*. SIP 80's. Madrid, 5-9 mayo 1980.

## NOTAS

El autor agradece a Javier Alfonso, David Anisi y José María Pérez Blanco, los comentarios a un borrador previo a este artículo.

(1) Durante el período 1950-1970, la participación del sector agrícola en el PIB disminuyó en Argentina (pasó del 19 al 14 por 100), en Brasil (del 31 al 19 por 100) y en Méjico (del 23 al 12 por 100). Se considera el PIB al coste de los factores y a precios de 1960 y valorado en dólares. (Fuente: CEPAL, en Furtado, 1976).

(2) La participación del sector manufacturero en la generación del PIB en Argentina, fue del 35 por 100 en 1970, en Brasil del 25 por 100, en Méjico del 24 por 100, en Colombia del 19 por 100 y en Venezuela del 12 por 100.

(3) El índice del crecimiento del valor de la producción del conjunto del sector manufacturero fue el siguiente en 1970:

PAISES	Año base	Índice en %
Grecia ...	1950 = 100	998
Italia ...	1951 = 100	544
Portugal.	1953 = 100	469
España.	1962 = 100	407 (1972)

Fuente: Cuentas Nacionales de los países en Naciones Unidas y Ministerio de Industria para España.

(4) Coeficientes de similitud de la industria manufacturera:

PAISES	De 1964-66 a 1973-75	De 1958-60 a 1964-66
Grecia ...	0,93	0,98
Italia ...	0,96	0,99
Portugal.	0,93	0,99
España.	0,92	0,99

Fuente: Cálculos propios a partir de las informaciones de N.U.

(5) Participación de la industria de bienes de equipo en la generación del valor añadido (en porcentajes) en 1973-75:

PAISES	Productos metálicos	Maquinaria no-eléctrica	Maquinaria eléctrica	Transporte
Grecia ...	6,3	3,0	4,5	4,9
Italia ...	5,5	9,1	8,7	10,0
Portugal ...	5,4	2,7	5,2	7,7
España ...	8,5	3,3	6,0	8,7

Fuente: N.U.

(6) Índices del aumento en el valor de la producción de los sectores manufactureros:

124.651 en Grecia (1969) (108.879 con menos de cinco trabajadores); 628.735 en Italia (1971) (516.645); 76.451 en Portugal

SECTORES	Grecia 1970 1950 = 100	Italia 1970 1951 = 100	Portugal 1970 1953 = 100	España 1972 1962 = 100
1. Alimentación, Bebida y Tabaco ...	798	332	326	353
2. Textil, Ropa y Calzado ...	589	382	334	358
3. Madera y Mobiliario ...	1.551	421	256	315
4. Papel, Imprenta y Public. ...	1.400	501	529	463
5. Químicas y Similares ...	2.541	997	583	421
6. Prod. Minera, no-metálica ...	790	580	415	535
7. Product. Básicos metálicos ...	17.547	700	1.053	475
8. Manufacturas Metálicas, Maquinaria y Equipo de Transporte ...	1.324	664	763	429

Fuente: Cuentas Nacionales de los países.

(7) Empresas multinacionales (EMN).

(8) Coeficiente de similitud de las industrias manufactureras de los PES en 1958-1960:

PAISES	Italia	Portugal	España
Grecia ...	0,82	0,84	0,81
Italia ...	—	0,89	0,93
Portugal ...	—	—	0,91

Fuente: Cálculos propios a partir de datos de las N.U.

(9) Coeficiente de similitud de la estructura de la industria manufacturera entre los PES y Alemania y el Reino Unido:

PAISES	Reino Unido		Alemania
	1958-60	1973-75	1958-60
Grecia ...	0,60	0,83	0,66
Italia ...	0,92	0,97	0,96
Portugal ...	0,79	0,81	0,76
España ...	0,85	0,92	0,86

Fuente: Cálculos propios a partir de datos de las N.U.

(10) Según los censos industriales el total de firmas del sector industrial es de

(1957-59) (59.971); 90.949 en España (1969) (56.777). En Portugal el censo de 1964 dio un total de 75.537 empresas y en 1972 se calculaban sobre 46.000; las empresas de más de cincuenta trabajadores representaron el 3,1 y el 16 por 100, respectivamente. Ver National Statistical Services of Greece, Anuario Statistico Italiano (1974), Almeida (1974), III Plan de Desarrollo de España y CEE (1978). Los censos industriales de los PES recogen la información a nivel de establecimiento, por lo que en ocasiones se utiliza su dimensión como indicador de la empresa.

(11) En Italia el número de empresas de más de 500 trabajadores disminuyó en los sectores de alimentación, tabaco, textiles y minerales no-férreos; pero aumentó en los sectores de confección de ropa (46 empresas en 1961 y 76 en 1971), mecánica (158 y 287), metalurgia (46 y 76), material de transporte (53 y 90) y químicas (71 y 90).

En Portugal, el empleo medio en las empresas de más de 20 trabajadores creció en todos los sectores y, principalmente, en los de bebidas (37 por 100 durante los años sesenta), textiles (19 por 100), químicas (19 por 100), maquinaria mecánica y eléctrica (67 por 100).

En España se produjo una creciente concentración en los sectores de construcción naval, electricidad, maquinaria eléctrica, petróleo, siderurgia y automóviles (Ministerio de Industria, 1976).

(12) Se ha aceptado una definición descriptiva de las industrias modernas y tradicionales, que se usa frecuentemente para resolver el problema estadístico de medir el nivel de tecnología en cada industria. Se consideran sectores tradicionales a los de alimentación, bebidas, tabaco, textiles, ropas, calzado, madera, corcho y muebles. Todos los demás se consideran modernos. Evidentemente, las conclusiones que se derivan de la adopción de esta definición han de ser limitadas.

(13) Industrias intensivas en mano de obra poco cualificada (textil, calzado, confección); industrias relativamente intensivas en capital, pero que emplean mano de obra

relativamente poco cualificada (tabaco, alimentación, minerales no-metálicos); industrias intensivas en mano de obra cualificada, pero por debajo de la media en intensidad de capital (productos metálicos, maquinaria, imprenta); industrias intensivas en capital y con mano de obra cualificada (químicas, petróleo, equipos de transporte) (Unesco, 1972, pág. 51).

(14) Kuznets ha utilizado la participación del valor añadido del sector manufacturero en el PNB; Chenery y Taylor utilizan preferentemente la proporción del valor añadido de varios sectores manufactureros; otros utilizan el valor añadido por unidad de capital y trabajo empleado, la proporción de producción manufacturera exportada, el porcentaje de productos manufacturados en el total de la exportación, etc.

(15) Este indicador (uno de los más comúnmente utilizados) presenta el inconveniente de estar expresado en dólares, lo que produce distorsiones monetarias significativas que limitan su validez para medir el grado de industrialización.

(16) Es un indicador particularmente relevante, pues elimina tanto las dificultades de medir el valor añadido del sector servicios como los efectos del cambio de ponderación de las industrias de servicios en las economías en crecimiento (Balasa y Hughes, 1969).

(17) De acuerdo con el nivel del PNB. Teniendo en cuenta que el valor de la producción agraria en los PES está subvalorado debido al control de precios agrícolas (claramente en los casos de Grecia y España) el significado de estos indicadores difiere del correspondiente a los países avanzados en general donde los precios agrícolas tienden a ser precios de mercado.

(18) Es difícil identificar los valores de la exportación manufacturera y emparejarlos con los correspondientes a la producción industrial.

(19) En EE. UU. la industria textil ha doblado la tasa de productividad durante la última década y actualmente compite favorablemente con las producciones de países que trabajan con costes de mano de obra más bajos.

(20) Pavit (1980) propone una tipología de los países de la OCDE en función de su capacidad para creación y aplicación de tecnología.

(21) En Japón, por ejemplo, la mitad de los bienes de equipo vendidos en los dos últimos años y un tercio de los instalados son maquinaria automatizada.

(22) La OCDE considera NIC (Newly industrializing countries) a España, Portugal, Yugoslavia, Méjico, Brasil, Hong-Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Sur. El grupo de los NIC no se corresponde con el que se ha definido como PRI anteriormente; pues la OCDE incluye también algunos países semiindustrializados.

(23) La OCDE considera como nuevos NIC, entre otros, a Argentina, Colombia, Venezuela, Malasia, Filipinas, Tailandia, China, Sri Lanka, etc.

(24) El aumento del ahorro está limitado por la dificultad de cambiar a corto plazo la distribución de la renta, de aumentar ilimitadamente los impuestos, controlar el consumo, etc.

(25) Las razones son múltiples: la adopción no crítica de políticas que han tenido éxito en los países avanzados; las limitaciones que presenta la maquinaria del Estado para adoptar medidas que favorezcan la difusión; y, más concretamente, la idea de que la concentración permite una mayor competitividad en los mercados internacionales.

(26) Préstamos con bajo interés, exenciones fiscales sobre beneficios invertidos, exenciones para fondos de depreciación, créditos.

(27) Ver Yamada (1980) para un resumen de la «visión de las políticas del MITI en los años ochenta» y el VII plan francés presentado recientemente por el primer ministro Barre.

(28) Algunos organismos internacionales (UNCTAD, UNIDO, etc.) han recomendado insistentemente la necesidad de favorecer la industrialización de los países en desarrollo a través de las PYME.