LA LIBERALIZACION DEL SECTOR EXTERIOR

De acuerdo con la tesis que **Luis Linde** defiende en el presente artículo, no parece que pueda avanzarse de modo significativo en el terreno de la liberalización exterior, salvo en algunos puntos específicos en el sistema de control de cambios y en la eliminación del Comercio de Estado. No obstante deben resistirse las presiones proteccionistas en el terreno arancelario y en el terreno de los regímenes de comercio, y debe modificarse la actual intervención administrativa en el crédito y en la desgravación fiscal a la exportación. En este punto es importante señalar la conexión que existe entre la liberalización del sector financiero y la capacidad de competencia de nuestra industria exportadora.

1. INTRODUCCION

CUANDO se compara la relación de exportaciones (bienes o bienes y servicios) a Producto Interior Bruto en España y en los países europeos de la OCDE, puede apreciarse una de las diferencias más significativas entre nuestra economía y la de los citados países. La economía española trabaja para el exterior en medida relativa muy inferior a la de los demás países europeos de la OCDE, a excepción de Turquía. Los cuadros números 1 y 2 indican estas proporciones con los últimos datos disponibles. Como se ve, la situación española está muy alejada no sólo de la de países como Holanda y Bélgica, tradicionalmente muy integrados en la economía internacional, sino de la de países como Italia, Francia, Dinamarca o Irlanda. En el ranking exportaciones/PIB, incluso Portugal supera ampliamente a España.

Este hecho, repleto de significado y consecuencias, no parece que se tenga presente con la frecuencia y claridad debidas en las discusiones que ocupan a economistas, políticos y funcionarios.

En particular, sólo raras veces se señala la relación entre el rápido crecimiento del desempleo y el escaso grado de integración de la economía española en el exterior. Y lo que es peor, la actual crisis está provocando, como era de esperar, un renacimiento de viejos argumentos proteccionistas, cuyo sentido fundamental es pretender disminuir o frenar el desempleo mediante la restricción de importaciones, en el supuesto de que los efectos positivos inducidos sobre el empleo a través de tal restricción serán superiores a los negativos vía descenso o freno en la exportación. La crisis económica no sólo no propicia la reflexión sobre la posición española en el *ranking* de los cuadros números 1 y 2 y el significado para el empleo de nuestra debilidad exportadora, sino que nos lleva, más bien, a reflexionar sobre la relación importaciones/PIB y recapacitar sobre los modos de reducir esa relación.

Aunque la discusión económica corriente no está en España muy articulada, lo cierto es que parece estar evitando, en la polémica del proteccionismo, algunas de las aberraciones al uso en Europa Occidental, quizá porque nuestro nivel de protección real es superior al normal. Por ejemplo, aunque los Sindicatos reprochan al Gobierno su falta de iniciativas y de éxitos en el terreno del empleo, no han caído hasta ahora en el tipo de propuestas que se prodigan en las manifestaciones de los responsables de los Sindicatos británicos, bajo el sombrajo, digamos teórico, de la llamada «nueva economía de Cambridge» y de los Sindicatos franceses, propuestas que en nuestro país, dada nuestra tradición, serían peligrosas, por irresistibles y nefastas, a plazo medio sobre el nivel de empleo. Tampoco las Organizaciones Empresariales parecen haber caído hasta ahora, salvo deshonrosas excepciones, en la trampa de un proteccionismo todavía mayor como solución a sus problemas.

Pero tampoco hay que hacerse ilusiones: casi todo el mundo sabe que nuestro aparato proteccionista es, aun con todos sus fallos y extravagancias, bastante masivo y esto, unido al recuerdo del éxito de la liberalización del Sector Exterior en los años 60 y al tradicional desfase de nuestras modas respecto a las europeas, puede explicar la relativamente moderada posición de sindicatos y empresarios en cuanto a nuestra política comercial.

2. LA EXPORTACION, MOTOR DEL CRECIMIENTO Y DEL EMPLEO

Los datos del problema son claros. A finales de este año la

CUADRO N.° 1

RELACION DE EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS AL PIB O PNB, EN 1978

PAISES	%
Estados Unidos	9,7
Japón	11,7
Rep. Fed. Alemana	27,1
Francia	20,0
Reino Unido	29,7
Italia	27,0
Canadá	27,0
Australia	15,1
Austria	34,8
Bélgica	53,9
Dinamarca	28,0
Finlandia	30,7
Grecia	16,8
Irlanda	45,3
Islandia	52,9
Holanda	47,3
Nueva Zelanda	27,4
Noruega	41,6
Portugal	20,0
España	15,2
Suecia	28,5
Suiza	40,0
Turquía	5,8

Por consiguiente, de todos los países de la OCDE, España es el que mantiene la más baja proporción de exportaciones de bienes y servicios a producto nacional de todos los países miembros, excepto Turquía. Por supuesto, igual situación aparece cuando se considera exclusivamente la exportación de mercancías.

cifra de parados oscilará en torno a 1,5 millones; el déficit por cuenta corriente se situará en torno a los 4.500 millones de dólares. No hay otra vía de enfrentamiento simultáneo a ambos problemas que la exportación. España debe exportar más para equilibrar su Balanza de Pagos —desequilibrada por el petróleo— y, a la vez, disminuir su desempleo. Si la economía española no trabaja más para el exterior, no podrá alcanzar una tasa de crecimiento aceptable en términos de nivel de vida y de empleo. Hay que repetirlo: *no hay ninguna otra opción real.*

En el pasado, la economía española ha dado muestras de bastante dinamismo y capacidad de reacción. Entre 1964 y 1979 la exportación de mercancías pasó de 1.005 millones de dólares (dólares de 1964) a 18.352 millones (dólares de 1979), con una tasa de incremento anual acumulativa a lo largo de ese decenio y medio del 21,4 por 100; en el mismo período, la importación total de mercancías pasó de 2.075 millones de dólares a 24.022 millones, con una tasa de incremento anual acumulativa del 17,8 por 100; por supuesto, si restamos el petróleo, la importación crece a una tasa muy inferior a la de la exportación. Si consideramos la suma de bienes y servicios, también encontramos una tasa de incremento a lo largo de los últimos quince años bastante notable.

Quince años es un período bastante largo como para permitir la afirmación de que la economía española ha sabido aprovechar (o le han hecho aprovechar, lo que es lo mismo a nuestros efectos) sus ventajas comparativas en una serie de industrias de tecnología intermedia, incrementando en medida notable sus cuotas de mercado en el exterior. Aunque la afirmación puede resultar chocante, la historia de nuestra exportación durante los últimos quince años es la historia de un *notable éxito* en términos relativos, éxito que se resume en el hecho de que nuestras ventas de mercancías al exterior cubren en la actualidad el 100 por 100 de nuestras compras en términos FOB, excluido el petróleo, mientras que en 1964 sólo cubrían el 50 por 100. Como ha demostrado un estudio publicado recientemente en PAPELES DE ECONOMÍA, la estructura productiva española se ha adaptado a las necesidades de la exportación y del mercado internacional con notable intensidad, aunque esa intensidad ha disminuido en los últimos cinco años.

La liberalización de 1959-64 fue la condición necesaria —y quizá incluso suficiente dada la coyuntura internacional de la época— de ese éxito, en el sentido de que su significado básico fue eliminar los obstáculos y distorsiones que la propia intervención administrativa ponía en el camino del crecimiento económico.

CUADRO N.° 2

RELACION EXPORTACION DE MERCANCIAS. PIB/PNB

PAISES	*Año 1980 (%)*	*Año 1977 (%)*
Estados Unidos	10,3	6,4
Japón	12,9	11,7
República Federal Alemana	25,2	22,9
Francia	21,8	16,7
Reino Unido	30,9	23,5
Italia	30,1	23,0
Canadá	32,0	21,1
España	11,8	8,8

Pero el mero mantenimiento de esa liberalización no es ya suficiente porque las circunstancias han cambiado, como es bien sabido, en un sentido fundamental: nuestros costes salariales son excesivamente elevados para competir con los países industrializados emergentes en muchas líneas de producción: lo que el exportador español de zapatos, textiles, muebles, juguetes, maquinaria sencilla le hizo al fabricante europeo o norteamericano hace quince años, es lo que el fabricante brasileño o coreano o mejicano le está haciendo ahora al fabricante español; nuestra pérdida de competitividad en una serie de industrias intensivas en trabajo y de tecnología intermedia no se debe ni al tipo de cambio, ni a defectuosa comercialización, ni a falta de apoyo oficial, ni, en suma, a ningún «error» público o privado (aunque los errores, que siempre los hay, pueden ayudar), sino fundamentalmente a un factor estructural contra el que no puede lucharse razonablemente más que abandonando esa línea de producción y pasando a otras. Si nuestro país va a intentar mantener un alto ritmo de incremento de exportaciones, esto no va a poder lograrse aferrándonos a nuestros sectores tradicionales. Nuestra capacidad de expansión de la exportación debe buscarse, por un lado, en nuevas líneas de producción y, por otro lado, en una política más activa desde la Administración, sencillamente porque no hay en reserva una gran operación de «dejar hacer» semejante a la de 1959-64. Pero ¿cuáles son esas líneas y qué puede hacer la Administración para promoverlas?

En el cuadro n.° 3 se recoge la evolución de la exportación española desde 1964 a 1979, utilizando la desagregación que presenta el *Boletín Estadístico del Banco de España,* que es adecuada para lo que queremos mostrar. Comparando las cifras de 1970 con las de 1964, y las de 1979 con las de 1970, pueden obtenerse algunas conclusiones interesantes.

Durante los años 60 los sectores que arrastraron nuestra exportación fueron calzado, bienes de equipo para la industria,

CUADRO N.° 3

EVOLUCION DE LA EXPORTACION INDUSTRIAL ESPAÑOLA 1964-1979

(Valores en millones de pesetas)

SECTORES	*1969*	*1970*	*Indice 1970 1964 = 100*	*1979*	*Indice 1979 1970 = 100*
Consumo	7.019	35.729	509	322.449	920
Artículos de cuero	212	4.622	752	6.432	403
Libros	1.714	3.103	269	25.872	559
Géneros de punto	726	7.617	427	27.785	895
Calzado	556	3.844	1.369	48.043	630
Automóviles	180	1.335	2.135	103.304	2.687
Muebles	305	728	437	10.682	800
Juguetes	136	—	535	6.857	941
Intermedios	12.147	33.314	274	385.746	1.157
Cemento	—	161	—	23.422	14.547
Minero metalúrgica	897	1.406	156	1.886	134
Químicos	1.587	4.343	273	37.845	863
Cueros	327	1.468	448	17.630	1.200
Piedra, yeso y cerámica	197	1.400	710	15.226	1.087
Fundición	1.272	3.468	272	136.734	3.942
Aluminio	461	1.325	287	10.030	756
B. Capital	4.680	30.369	648	238.423	785
Agricultura	332	386	116	7.071	1.831
Industria	1.870	16.036	857	143.476	895
Transportes	962	5.264	546	56.396	1.073
Buques	1.694	8.694	513	31.480	362
TOTAL (incluidos productos energéticos y agrarios)	57.269	167.198	297	1.221.237	730

artículos de cuero, productos cerámicos, juguetes y bienes de capital para el transporte; en los años 70 los sectores cuya exportación ha crecido más rápidamente han sido cemento, industria siderúrgica, vehículos de turismo, equipo capital para la agricultura, cueros y pieles, productos cerámicos y bienes de capital para el transporte; algunos de los sectores de punta en los años 60, como artículos de cuero, calzado, muebles, libros y buques han estado en el grupo de menor crecimiento en los años 70.

La exportación española en 1970 fue todavía por su composición, en gran medida, «exportación tradicional», pero de la evolución de los índices de crecimiento en el decenio resulta claro que varios de los sectores tradicionales están perdiendo fuerza y sus incrementos contribuyen cada vez menos al incremento del total exportado.

3. LA EXPANSION DE LAS EXPORTACIONES

Aunque los datos más generales de la situación se conocen, resulta prácticamente imposible y sería casi temerario tratar de señalar cuáles son las líneas de producción en las que podría basarse el crecimiento de nuestra exportación. Seguramente, el papel de la Administración Económica no deba ir tanto por esta especie de prospectiva de mercados o de predicción industrial, como por la vía de, por un lado, eliminar los entorpecimientos que la intervención administrativa ponga al reajuste industrial y a la competitividad de nuestra industria y, por otro, apoyar ese reajuste en una serie de casos. La idea que se expone a continuación es la siguiente: aunque la política de liberalización del Sector Exterior tiene todavía un campo para actuar con efectos positivos para nuestra capacidad de competencia en el exterior y para la exportación, seguramente una simple profundización de esta liberalización no será suficiente para coadyuvar, en la medida necesaria, al crecimiento de la exportación.

a) En efecto, por un lado, hay una serie de intervenciones administrativas (la aplicación de los regímenes de comercio de importación, el Arancel de Aduanas, la tarifa del ICGI, el control de cambios, el manejo del tipo de cambio, la incidencia de la financiación de la Seguridad Social sobre la empresa exportadora, el mecanismo del crédito a la exportación, etc.) donde pueden introducirse modificaciones que eliminen grados de protección y distorsiones en la asignación de recursos provocadas por esos mismos mecanismos. Sin la menor duda, aunque el control administrativo y las intervenciones del Estado en el Sector Exterior han disminuido en cantidad e importancia durante los últimos veinte años, subsisten, como es obvio, muy importantes controles, restricciones y distorsiones, a los que luego haremos referencia.

b) Pero aun reconociendo esto, no creemos que la mera profundización y liberalización puede ser la especie de panacea que resultó en los primeros años del decenio de los 60, y esto por dos tipos de razones: por un lado, porque la coyuntura internacional era entonces diferente, los países de la OCDE vivían uno de los más importantes y largos "booms" económicos que ha conocido la historia del capitalismo y la liberalización permitió que España subiera al tren de la prosperidad occidental; pero en segundo lugar, los problemas de nuestra estructura productiva eran absolutamente diferentes hace quince o veinte años, en todo caso en un sentido básico y elemental: En muchos sectores no había ninguna estructura productiva digna de ese nombre. En la actualidad, los países occidentales industrializados atraviesan una dura crisis y España cuenta con una estructura industrial que presenta graves problemas de todo orden en varios sectores fundamentales; y es dudoso que simplemente una mayor liberalización de nuestros intercambios con el exterior, unos aranceles menores, un menor control de cambios u otra tarifa del ICGI, puedan resolverlos.

Por supuesto, ninguna intervención administrativa, ninguna política industrial o comercial serán eficaces en un marco de política económica general errónea (por ejemplo, una política inflacionista o una política laboral que distorsione de modo sistemático los costes del factor trabajo). Es decir, una política económica general sana es, en todo caso, la condición necesaria del éxito de cualquier otra política económica, bien sea una política de mayor liberalización exterior, bien una po-

lítica de intervenciones concretas en determinados sectores industriales.

Resumiendo, diríamos que, por un lado, hay que profundizar en la liberalización del Sector Exterior, sometiendo a examen todas las intervenciones estatales que aún existen y procediendo a su eliminación o disminución, en la medida de lo posible y de lo políticamente prudente; por otro lado, la política industrial y comercial debe plantearse la posibilidad de intervenir directamente ayudando o promoviendo el reajuste industrial cara a la exportación en todos aquellos casos en los que la mera liberalización no puede ser un factor determinante: para aclarar inmediatamente lo que queremos decir en este punto, señalaremos que nos parece ejemplar el planteamiento dado por el INI a la situación de ENASA —con el acuerdo negociado con una gran multinacional norteamericana del sector— y también la solución dada a MEVOSA —a través de otro acuerdo— con otra gran multinacional.

c) Nuestra tercera idea es, seguramente, la más polémica: aunque, como decimos antes, predecir los sectores que pueden «tirar» de nuestra exportación en los años 80 es demasiado arriesgado, porque la Administración no tiene ni los medios, ni la capacidad, ni la información necesarios para hacer este ejercicio, no parece aventurado afirmar que nuestra industria exportadora deberá desplazarse hacia líneas de producción de mayor com-

LA LIBERALIZACION DEL SECTOR EXTERIOR DESDE UN PUNTO DE VISTA EMPRESARIAL

Antonio ENRICH VALLS

MERECE ser destacado el realismo con que enjuicia el comercio exterior español el señor Linde. Las cifras que nos facilita hablan por sí solas y no necesitan comentarios.

Sin embargo no es fácil romper el escepticismo con que el empresario acoge las definiciones que los responsables de la dirección de la economía española nos vienen haciendo de un tiempo a esta parte, con un realismo digno de elogio, en todos los medios de difusión y en reuniones similares a ésta. Lo que hace falta es que tan sanos propósitos tengan la eficacia que sólo puede conseguirse con una rápida aplicación de todas las medidas que sea necesario tomar, pues el temor es que esas buenas intenciones se pierdan en los enrevesados laberintos de una burocracia calificada por el propio Ministro de la Función Pública de «lenta, ineficaz, irresponsable e inhumana».

Hace tiempo que vengo señalando que los estímulos a la exportación de que goza el empresario español son mucho más amplios y sugestivos que en la mayoría de los demás países, pero que falla una ágil aplicación de estos mecanismos. Es a estos fallos administrativos a los que voy a referirme brevemente.

La desgravación fiscal, por ejemplo, no constituye, como muchos creen, un beneficio adicional para el exportador, sino que forma parte de la constitución de nuestro precio para que la exportación sea competitiva. El injustificado retraso en el pago de este devengo por el Estado causa perjuicios incalculables al exportador, merma su capital de trabajo y su menguado beneficio cuando tiene que esperar largos meses, obligándole a acudir, si es que lo consigue, a créditos intercalarios de cuyo coste prefiero no hablar en este momento; pero sí insistiré sobre el trastorno que causa al empresario exportador cuando la falta de liquidez es tan acuciante.

El generoso crédito de capital circulante es inaccesible a muchos empresarios, pues aunque goza de una línea especial de crédito, supone un riesgo para el Banco privado, quien, por consiguiente, sólo lo concede a base de garantías y avales personales, amén de compensaciones que encarecen el crédito y desvirtúan el fin para el que fue creado.

Estos dos estímulos a la exportación, que son sin duda más importantes en estos momentos de dinero escaso y caro, carecen de la eficacia teórica que encierran, por causa de su defectuoso —por no decir tortuoso— trámite. Estas actitudes no son precisamente para inspirar confianza al exportador.

El esfuerzo que ha hecho el empresario español para exportar sus productos no obedece sólo a una vocación de comercio exterior, como es el caso de muchos, sino a la propia crisis de nuestro mercado interno, y aún a pesar de estos incrementos que suponen los productos exportados, la infrautilización de nuestras estructuras es alarmante y repercute sobre la rentabilidad de nuestras instalaciones y sobre su capacidad de autofinanciación, que se ven así mermadas.

Sin embargo, los principales enemigos de nuestro comercio exterior, que lo hacen cada vez menos competitivo, son la falta de productividad, que tiene su raíz en los problemas laborales, a los que no se halla una solución adecuada y que impiden al empresario racionalizar, reestructurar y tecnificar sus procesos.

Tampoco afirmaría yo que la paridad de la peseta no tiene mayor relevancia en la exportación. En lo que sí estoy de acuerdo es en que esta medida causaría trastornos y sacrificios estériles si no fuera acompañada de una mayor productividad que hiciera nuestras ofertas más competitivas. La tecnificación de los procesos y la reestructuración adecuada serán obra de la iniciativa privada *sin que nadie se lo exija,* en cuanto su actividad produzca una renta adecuada.

Entonces es cuando empezará a renacer la verdadera confianza y la verdadera reactivación. Quede, pues, muy claro que si la tecnología y la competitividad de nuestros productos se distancian cada año más de los niveles de los países de la CEE y de los países industrializados en general, esto no es atribuible a la falta de inversión por parte del empresario. En estos momentos ya no son válidos parches tales como una adecuación periódica de la paridad de la peseta a los costes de la producción de los países de la Comunidad comparados a los nuestros; hace falta una política económica coherente que alcance no sólo al cambio, sino también a la productividad, los costes financieros y todos los factores que actúan contra una normalización y liberalización de nuestro mercado y que tan acertadamente ha señalado el señor Linde.

Aunque se diga que la historia se repite, esto nunca es enteramente cierto, pues los entornos son diferentes. Pero no podemos en modo alguno olvidar el salto enorme que dio España en el primer Plan de Estabilización del año 59, cuando partíamos de cero. Aunque la enfermedad socioeconómica de nuestros días es distinta, los españoles sí somos los mismos, y yo confío plenamente en el ingenio, el coraje, la imaginación y las ganas de luchar del empresario, a condición de que se le releve de los problemas que son ajenos a la genuina actividad que desarrolla y se le proporcione a cambio la tranquilidad y la confianza que necesita para que sus esfuerzos no culminen en fracaso.

En cuanto a las inversiones extranjeras, no hay duda de que favorecen el desarrollo económico y nos traen nuevas técnicas no sólo en cuanto a procesos, sino también en la gestión, aportando recursos y creatividad que favorecen nuestra balanza comercial y nuestra balanza de pagos. He apostado siempre por la libre competencia y pienso que el único juez de nuestros aciertos o desaciertos tiene que ser el mercado consumidor, que debe beneficiarse de los mejores precios y calidades, procedan de donde procedan. Esta es la auténtica Economía de Mercado.

También convengo con el señor Linde en que España no podía pretender desarrollar investigación de base, pues ni teníamos recursos económicos ni suficiente amplitud de mercado para costearla. Pero un país de la dimensión y del grado de desarrollo del nuestro, puede sin embargo realizar aportaciones de interés. Los procesos más sofisticados son todos susceptibles de mejora cuando quien los maneja tiene la sensibilidad y la imaginación de las que no carece precisamente el español. Podría citar cantidad de pequeños descubrimientos que, pasados a nuestros Laboratorios de Investigación Aplicada, han dado, con un moderado costo de mantenimiento, resultados muy satisfactorios, al extremo de permitirnos patentar procesos que, en el fondo, no son más que mejoras de algo ya existente. Por algo hay que empezar, y me parece muy bien que se estimule y se ayude a la investigación dentro de los límites de nuestra capacidad.

En cuanto a las grandes multinacionales que invierten hoy en España, si es justo reconocer que aportan recursos y tecnología, no equivale esto a decir que sean mejores o peores que las establecidas de antaño; lo que sí hay que reconocer en justicia es que la situación actual está castigando a la industria española.

El mejorar los procesos y hacerlos competitivos a nivel de los países de la Comunidad, exige dos bases esenciales:

a) Un crédito que favorezca la inversión competitiva, y esta selección debemos realizarla con urgencia.

b) Una reglamentación que permita escoger la plantilla adecuada.

Si no se cumplen estos requisitos esenciales, estaremos discriminando a la industria ya establecida en favor de las nuevas inversiones, que, dado el estado actual de la economía de la empresa española, son precisamente las extranjeras y sobre todo las multinacionales, que son las que se aprovechan de estas circunstancias.

Agradezco al señor Linde por haberse referido —y esto lo he oído por primera vez en una reunión de este nivel— a la posible desgravación de la pesada carga que la Seguridad Social supone para las empresas exportadoras. Si hay que reconocer que la llamada desgravación fiscal es una forma más o menos indirecta de subvención, desgravar la Seguridad Social es una necesidad imperiosa, por ser la más alta carga que se conoce.

Si queremos que nuestra balanza comercial siga aumentando su cobertura —por otra parte tan necesaria en estos momentos en que la incidencia de la importación de crudos se va haciendo cada vez más insoportable— es indudable que debemos dar toda clase de apoyos y alicientes a la exportación española.

plejidad técnica, menos intensivas en trabajo y más intensivas en capital de lo que lo son las industrias tradicionales de nuestra exportación. Lo esencial en este punto es, seguramente, aprovechar las diferencias, no por difíciles de cuantificar menos reales y patentes, de cualificación de nuestra fuerza de trabajo, de organización de nuestro sistema productivo y de relación con los países industrializados europeos respecto a los países emergentes industriales que nos plantean la competencia en nuestras industrias tradicionales.

España no cuenta, salvo excepciones, con investigación y tecnología propias en casi ninguna rama industrial y éste, obviamente, no es un factor susceptible de ser aprovechado ni creado rápidamente a voluntad; en conjunto, la productividad de nuestra industria es, en la mayoría de los sectores industriales, inferior, incluso muy inferior, a la de los países industrializados de la OCDE; nuestra dotación de recursos energéticos, minerales y de materias primas es bastante pobre. Realmente, no se alcanza a ver cómo puede nuestro país impulsar su exportación en una serie de sectores si no es en base a una industria transformadora de cierta complejidad técnica, que exija una mano de obra cualificada, que se apoye en medida importante en la tecnología y en las redes de cocomercialización exterior de grandes empresas extranjeras, es decir, una industria transformadora de cierta

complejidad técnica que se apoye en medida importante en la inversión extranjera: esta es, sencillamente, la solución dada a toda la industria automovilística en España, tanto en turismos como en camiones, y nos parece que ésta deberá ser la solución en otros sectores. Por ello, *la apertura a la inversión y a la tecnología extranjera, cuando vaya asociada a acuerdos de exportación y de desarrollo tecnológico en España, parecen constituir el tipo de industrias hacia las que debe tenderse.*

4. LA INTERVENCION ADMINISTRATIVA EN EL SECTOR EXTERIOR

El repaso de las principales intervenciones de la Administración en el Sector Exterior puede hacerse considerando cinco grandes apartados. 1) Los niveles de protección arancelaria y para-arancelaria del ICGI. 2) La situación por lo que respecta a regímenes de comercio de importación y aplicación de restricciones cuantitativas. 3) El control de cambios. 4) El sistema de ayudas a la exportación, y 5) La política de tipo de cambio, aunque esta línea es de naturaleza distinta y debe ser examinada separadamente.

4.1. El Arancel y el ICGI

El actual Arancel español mantiene unos niveles nominales situados muy por encima de los niveles nominales medios de la Tarifa Exterior Común. De acuerdo con cálculos realizados a partir de la recaudación en 1978, puede estimarse que el Arancel medio efectivo (recaudación arancelaria efectiva dividida por valor de importaciones sometido a derechos arancelarios) se situaba en torno al 9 por 100; si del derecho medio efectivo pasamos a derecho medio teórico (recaudación teórica dividida entre valor de importaciones sometido a derechos arancelarios), se alcanza un tipo del 14,77 por 100; esto significa que el conjunto de bonificaciones y rebajas derivados, tanto del Acuerdo de 1970 con la CEE como del sistema de preferencias y las rebajas específicas ligadas a cierta industria, polos de desarrollos, etcétera, rebajan en cerca de 6 puntos el tipo arancelario medio efectivo.

Junto al Arancel hay que considerar que el ICGI, como es sabido, no es siempre neutral e implica frecuentemente una verdadera protección para-arancelaria. Considerando conjuntamente el Arancel y el Impuesto de Compensación, se alcanzan tasas nominales de protección que van de un mínimo del 6,9 por 100 en el capítulo 63, a un máximo del 52 por 100, en el capítulo 62, con una media ponderada por importaciones del 27 por 100 para el total de los capítulos arancelarios. Pero, seguramente, el problema fundamental de nuestro sistema de protección arancelaria y para-arancelaria no es su nivel medio, sino sus descoordinaciones internas y sus «picos» que dan una enorme protección a una serie de sectores. Sin duda, la adopción de la TEC comunitaria implicará un proceso de rebaja arancelaria muy importante en algunos sectores y este es un terreno en el que existe todavía un importante margen de actuación.

4.2. Los regímenes de importación

La evolución de los regímenes de importación en España, durante el último decenio, puede estudiarse en base a la estadística de licencias de importaciones autorizadas que las clasifica en función de los regímenes existentes. Sin embargo, la estadística de comercio autorizado que elabora el Ministerio de Economía y Comercio debe utilizarse con cierto cuidado, fundamentalmente por las siguientes razones:

1) Porque las importaciones de petróleo se instrumentan, cuando corresponden a la llamada «cuota del Ministerio de Comercio», en impresos de importación especial, y cuando corresponden a las cantidades libremente contratadas por las refinerías, en impreso de Comercio Libre, con lo que la importanción de petróleo distorsiona bastante la estadística si lo que se pretende es ver la importancia relativa de cada régimen de importación.
2) Porque una serie de productos incluidos formalmente en el régimen de Comercio de Estado, como, por ejemplo, el maíz, se importan, en realidad, libremente por los particulares, mientras que otros productos, como el algodón, se importan libremente en el marco de la regulación específica de este cultivo.
3) Toda la importación procedente de países de economía centralizada se instrumenta en régimen llamado

bilateral, no por razón de la mercancía, sino por razón del origen, con lo que éste es otro factor que infravalora la importancia real del régimen libre de importación.

En el cuadro n.° 4 se recogen las comparaciones que corresponden a cada régimen de comercio, una vez eliminado el petróleo, en 1970, 1975 y 1979. Puede apreciarse, en una primera aproximación, que la importancia relativa del régimen de comercio libre ha bajado nada menos que 6 puntos porcentuales, mientras que subía la importancia relativa del régimen de Operaciones Especiales, subía notablemente la importancia del llamado régimen Bilateral y descendía ligeramente la importancia del régimen Global y de Estado. Pero en una segunda aproximación, y si tenemos en cuenta los factores *b)* y *c)* antes mencionados, debemos concluir con que durante los años 70, aunque la importancia real del régimen libre seguramente no ha descendido, tampoco ha aumentado, es decir, a lo largo de los años 70 el grado de liberalización de la importación española, si ha aumentado, ha aumentado poco en relación a la situación inicial del decenio.

CUADRO N.° 4

EVOLUCION DE LA IMPORTACION ESPAÑOLA 1970-1979, POR REGIMENES DE COMERCIO

(Valores en millones de pesetas)

REGIMEN COMERCIO	*1 Import. Autor.*	*2 Petróleo*	*3 Import. sin petróleo*	*% de 3/1*
1979				
Libre	968.976	189.188	779.788	64
Especial	351.274	283.782	67.492	6
Global	57.008	—	57.008	5
Com. Estado	95.391	—	95.391	8
Bilateral	215.895	—	215.895	17
	—	—	1.215.574	100
1975				
Libre	669.890	149.186	520.704	67
Especial	78.146	63.937	14.209	2
Global	71.788	—	71.788	9
Com. Estado	102.594	—	102.594	13
Bilateral	66.906	—	66.906	9
	—	—	776.201	100
1970				
Libre	205.893	29.624	176.269	70
Especial	13.243	7.406	5.837	2
Global	22.094	—	22.094	9
Com. Estado	25.719	—	25.719	10
Bilateral	23.070	—	23.070	9
	—	—	252.989	100

4.3. El Control de Cambios

Al considerar el sistema español de Control de Cambios hay que distinguir entre el marco general establecido por la vigente Ley de Control de Cambios, que permite una intervención y un control absoluto de las transacciones exteriores por parte de la Administración, y la normativa aplicable en cada momento. Es decir, el sistema español de Control de Cambios está construido sobre una legislación que permite una normativa muy restrictiva, pero que también permite una normativa menos intervencionista, más abierta y flexible, a través fundamentalmente de la delegación de operaciones en la Banca delegada, la elevación de los topes máximos en las operaciones delegables, la utilización del silencio administrativo positivo en una amplia serie de casos y la sustitución de la autorización por la mera inspección estadística.

El sistema español de Control de Cambios es, en la práctica, menos restrictivo de lo que puede deducirse de la mera inspección de la Ley vigente.

En 1979, además de la Ley de Control de Cambios, se aprobó una importante liberalización en operaciones invisibles corrientes y en inversiones españolas en el exterior. Para los próximos meses sería necesario ampliar esta liberalización, simplificar la tramitación, tanto de las inversiones extranjeras en España como de las inversiones españolas en el exterior y, en general, eliminar y flexibilizar trámites en esta materia. En general, se trata, ahora, de llevar la normativa de Control de Cambios hacia mecanismos de mera comprobación y verificación estadística y de máxima delegación en la Banca.

4.4. El Sistema de Ayudas a la Exportación

Por lo que respecta al sistema de ayudas a la exportación, hay que distinguir tres grandes grupos de instrumentos: El crédito y el seguro de crédito, la Desgravación Fiscal a la Exportación y los mecanismos de promoción comercial.

El problema que plantea, cara al futuro, nuestro sistema de crédito a la exportación debe entenderse ligado a tres factores: La reforma del sistema financiero y la disminución de los canales de financiación especial, la adaptación de nuestros mecanismos y crédito a la exportación a los comunitarios y la necesidad de seguir suministrando suficiente financiación para nuestras necesidades exportadoras. La solución a los problemas que plantean estos tres factores pasa, sin duda, por una mayor participación de la Banca en la financiación de exportaciones y por una intervención más directa de la Administración en las subvenciones de intereses que de un modo o de otro deberían aplicarse a tal financiación.

En cuanto a la Desgravación Fiscal a la Exportación, se plantea para los próximos años una situación delicada tras la aprobación del código antisubvención del GATT que implica, en cierto modo, una deslegalización del sistema español de desgravación fiscal, que incluye en la cuota de desgravación la parte correspondiente a los productos no físicamente incorporados en las mercancías exportadas. Cara a nuestro ingreso en la CEE y en función de ese código antisubvenciones, parece que sólo la implantación en España del IVA podría situarnos de acuerdo con ese código y podría, a la vez, permitir, vía recaudación fiscal por IVA, una cierta desgravación de las cuotas de Seguridad Social que en este momento recaen sobre nuestra exportación.

Es importante señalar el peso tremendo de las cuotas de Seguridad Social en la economía española. Por ejemplo, con datos de la OCDE, en 1978 España era el primer país de la OCDE por peso relativo de las cuotas de Seguridad Social en el total de ingresos fiscales, y estaba por encima de la media de la CEE por peso relativo de las cuotas de Seguridad Social sobre el Producto Interior Bruto. Nuestra exportación, naturalmente, está sufriendo los efectos de esta situación, que sólo la implantación del IVA puede resolver. Sin embargo, implantar el IVA es tarea complicada no sólo desde el punto de vista de la Administración, sino también desde el punto de vista de la sociedad. La gestión efectiva del IVA exige una contabilidad por parte de las empresas que, sin ser pesimistas, ni existe en este momento en España ni es factible organizar en plazo breve.

La intervención del Estado deberá orientarse cada vez más en tres direcciones básicas: El suministro a la empresa exportadora de información subvencionada, una mayor cooperación con el sector privado por parte de la red de Oficinas Comerciales en el exterior a través de la creación de centros sectoriales de exportaciones, gestionados por los propios sectores, y una ayuda más decidida a la venta de proyectos de tecnología en el exterior.

4.5. La política de tipo de cambio

En las actuales condiciones —flotación generalizada de las monedas, compromisos arancelarios con la CEE y calendarios de aproximación a la Tarifa Exterior Común, grado de liberalización ya alcanzado en nuestro control de cambios y en los regímenes de comercio, desarrollo de nuestro sistema de crédito a la exportación, etc.— parece claro que la evolución del tipo de cambio se convierte en una de las variables clave de la intervención administrativa en la economía.

El punto de vista, digamos, ortodoxo en nuestro país en la actualidad —como en otros muchos países de la OCDE— puede resumirse en las siguientes dos proposiciones:

1) Que la política de tipo de cambio no debe ir contra las tendencias del mercado, es decir, que debe flotarse «limpiamente», pero tampoco con total limpieza, porque dado el funcionamiento de los mercados de cambios (que no son eficientes en el sentido de que pueden favorecer la aparición de tendencias desestabilizadoras) la total «limpieza» en la flotación puede provocar más problemas de los que pretenda resolver.

2) La segunda proposición o conjunto de proposiciones es la que resume el enfoque monetario de la Balanza de Pagos, enfoque que, parece también bastante claro, ha ganado terreno en los últimos años. En términos teóricos, esto significa que la Balanza de Pagos se analiza

cada vez más en términos de oferta y demanda de dinero y no en términos de oferta y demanda de mercancías; en términos más prácticos, lo que significa el enfoque monetario es, fundamentalmente, que no se espera reequilibrar flujos de Balanza de Pagos a través del manejo del tipo de cambios porque se supone que se producirán movimientos compensadores en los precios internos y en los precios de exportación que impedirán estos ajustes, lo que a su vez lleva a la cuestión de la inducción vía manejos en tipo de cambio de «círculos viciosos» o «círculos virtuosos» en precios.

Es decir, no hay ninguna confianza en que las variaciones en los tipos de cambio vayan acompañadas de variaciones en la relación real de intercambio en sentido equilibrador (que la devaluación de la propia moneda vaya acompañada por un empeoramiento en la relación real de intercambio y que la revaluación vaya acompañada por una mejora) con independencia de la situación de demanda, es decir, tanto si hay pleno empleo como si no. La condición de una política monetaria restrictiva como condición del éxito de una devaluación se ha extendido, por consiguiente, a situaciones de subempleo, lo que no es seguramente sino un reflejo del grado de rigidez en salarios y precios que se ha extendido por todas las economías occidentales como consecuencia fundamentalmente de la extensión del poder sindical.

Aproximadamente, estos son los elementos fundamentales del enfoque ortodoxo sobre el manejo del tipo de cambio. Pero, ¿cuáles son los objetivos de la política de tipo de cambio? Parecen ser, básicamente, el alcance de un compromiso entre evitar la pérdida de reservas y evitar la generación de círculos viciosos de inflación vía tipo de cambio, compromiso tanto más difícil de alcanzar cuanto más pequeño sea el país de que se trate y más dependa de la economía internacional.

En este contexto, el criterio básico en la intervención administrativa en el tipo de cambio debe ser, sencillamente, preservar la competitividad de la economía frente al exterior, suavizando las oscilaciones bruscas que produzca el mercado, pero siguiendo a éste.

5. INVERSIONES EXTRANJERAS, TECNOLOGIA Y EXPORTACION

Durante los años 50 se popularizó una interpretación de la inversión extranjera de países desarrollados en países en desarrollo o subdesarrollados, que respondía quizá a la realidad de la postguerra mundial, pero que, desde luego, no responde a la realidad actual. Esta interpretación, que va unida al nombre del economista Nurkse, considera la inversión extranjera como el mecanismo utilizado por las grandes compañías de los países avanzados para dominar los mercados de los países menos desarrollados y frenar su proceso de exportaciones.

No es de extrañar que, una vez popularizada esta interpretación y considerada poco menos que verdad evidente por parte de muchos economistas y políticos, creciera una posición contraria, cuando no claramente hostil, a las inversiones extranjeras. La desconfianza hacia la inversión extranjera ha marcado claramente la postura de partidos políticos y sindicatos de derechas y de izquierdas durante bastantes años.

Esta interpretación, aunque excepcionalmente pueda conservar alguna validez, no refleja desde luego la realidad de los actuales flujos de inversión extranjera, flujos que se dirigen fundamentalmente de países industriales desarrollados a países en desarrollo y subdesarrollados, sin olvidar las muy importantes inversiones que realizan entre sí los países más avanzados.

Desde nuestro punto de vista, la interpretación directa de los flujos de inversión extranjera debe basarse en las siguientes consideraciones:

1. El grueso de la inversión extranjera se orienta hacia la exportación debido a tres razones básicas: diversificación de riesgos sociales y laborales, economías de escala e impactos sobre la estructura industrial de los procesos de integración.

2. Tan importante o más importante que la aportación financiera de la inversión extranjera a la Balanza de Pagos es su aportación tecnológica y de gestión. En efecto, con ser importante y positivo el saldo neto de la inversión extranjera en España, por ejemplo, a la Balanza de Pagos es seguramente mucho más importante el activo inmaterial pero real representado por la aportación tecnológica y por la

modernización en los sistemas de gestión.

3. Es, por supuesto, una falacia el argumento según el cual la compra de tecnología extranjera a través de la inversión extranjera coarta, impide o atrasa el desarrollo tecnológico propio. En realidad, este argumento invierte el razonamiento correcto, pues lo que ocurre es justo lo contrario. La razón de que se importe tecnología extranjera es que no la hay propia y el cese de esa importación no puede provocar la aparición súbita de tecnología propia. Este argumento olvida que la tecnología es un producto complejo, resultado de la interacción de una sociedad, una Administración, una Universidad y un mundo empresarial, interacción que no puede improvisarse ni, desgraciadamente, crearse rápidamente.

Las apelaciones a la independencia tecnológica que a veces se escuchan son, salvo excepciones justificadas, simplemente, disparates. Hay campos, como el de la energía nuclear, en el que ni siquiera los Estados Unidos son independientes.

La tecnología es un producto económico con especiales connotaciones al nacionalismo y con especial relevancia política. Justamente por eso la postura de la Administración debe ser a la vez fría e imaginativa. Fría porque la compra de tecnología en el exterior es, en muchos casos, la mejor solución económica, la solución más acorde con los intereses nacionales. Pero también imaginativa, porque no deja de ser verdad que, en una serie de campos, un país de la dimensión del nuestro y de nuestro grado de desarrollo económico y cultural, puede realizar aportaciones de interés y puede modificar en nuestro provecho tecnologías extranjeras.

4. La inversión extranjera y la compra en el exterior de tecnología es una de las vías fundamentales a utilizar para el reajuste industrial, reajuste que es más conveniente conservar como reajuste de líneas de producción dentro de una industria, que como reajuste entre industrias. En este sentido, la operación concluida con ENASA es, a nuestro entender, modélica porque, simultáneamente, asegura la exportación, asegura la compra de tecnología, pero también el desarrollo tecnológico propio, y asegura el empleo.

5. El último punto a considerar, que es un compendio de todos los anteriores, es la relación entre la inversión extranjera, importación de tecnología y mantenimiento del empleo. En diversas encuestas realizadas en países europeos durante los últimos años, ha quedado demostrado que las empresas, por ejemplo británicas, ligadas a empresas extranjeras y a grupos multinacionales, han logrado mantener el empleo mucho mejor que las empresas nacionales. Bien mirado, esto no es de extrañar, precisamente por la diversificación de riesgos de toda clase que implica la inversión multinacional.

6. SUMARIO Y CONCLUSION

a) Se trata de *repasar las intervenciones* administrativas en el sector exterior de la economía y *discutir el papel de las mismas,* así como las *posibilidades y ventajas o desventajas de su eliminación. Para ello:* debemos examinar *el papel del Sector Exterior* en la economía española y hacer una *lista* de esas intervenciones.

b) España presenta una *relación de exportaciones a Producto Interior Bruto muy baja,* la más baja de la OCDE después de Turquía. *En la actual situación* de crisis *se tiende a pasar por alto* este hecho y a *discutir,* más bien, las *restricciones* a la importación, sin un examen suficiente de la relación entre restricciones a la importación, caída o no aumento de las exportaciones y empleo. De todos modos, hay que reconocer que la posición de los *Sindicatos* y *Empresarios* en España no ha sido, al menos hasta ahora, todo lo proteccionista que podía temerse.

c) En la situación de crisis económica y creciente desempleo de nuestra economía, unida a la crisis de Balanza de Pagos inducida por el alza de los precios del petróleo, *el aumento de la exportación es la única opción real* de enfrentamiento simultáneo a ambos problemas. *De 1964 a 1979* la exportación española de mercancías creció, medida en dólares, a una tasa anual acumulativa del *21 por 100,* una tasa realmente muy alta que indica que nuestra exportación supo adaptarse bastante bien a las posibilidades que ofrecía el mercado internacional. Durante los últimos quin-

ce años la importación española creció, también medida en dólares, a una tasa anual acumulativa del 18 por 100 (incluido petróleo) bastante inferior si excluimos el petróleo. Pero hay una *serie de factores que plantean crecientes dificultades a nuestra capacidad exportadora* y, por ello, a nuestra capacidad para alcanzar el equilibrio en la Balanza de Pagos y para generar empleo vía Sector Exterior.

d) Un posible resumen de estos factores sería el siguiente:

1. En primer lugar, *la actual coyuntura económica internacional,* cuyas dificultades pueden prolongarse varios años debido a los problemas derivados de la crisis energética, configuran un panorama exterior completamente diferente del de los años 60.
2. Porque, a diferencia de lo que ocurría a comienzos de los años 60, *existe una estructura industrial* española que no puede modificarse repentinamente ni puede «achatarrarse» de la noche a la mañana y con la que hay que contar. *Esta estructura industrial está siendo sometida,* en su capacidad de competencia frente al exterior, a *una doble presión:*
   - *Vía salarios* en las industrias exportadoras tradicionales por parte de los llamados nuevos países industrializados.
   - *Vía tecnología* e innovación por parte de los países industrializados con capacidad técnica propia.

e) *¿Qué puede obtenerse* en esta situación *de la liberalización adicional* del Sector Exterior? En nuestra opinión hay que distinguir aquí varias cosas:

1. En primer lugar, ya es importante que en una situación de crisis como la actual, con unas cifras de desempleo como las actuales, *se mantenga firmemente la idea de que cualquier paso atrás en la liberalización de importaciones,* sea cual sea el instrumento utilizado, *lo pagaremos antes o después con nuestra exportación.* Esta es una idea básica en la que hay que insistir continuamente porque es fácil, sobre todo en las crisis, como ya señaló Schumpeter hace cincuenta años, ver el posible efecto inmediato del corte de importaciones sobre el empleo y olvidar el efecto, no por indirecto menos seguro, de la caída de las exportaciones sobre el empleo.
2. En la liberalización del Sector Exterior *se ha avanzado bastante,* en unos campos, y en otros *no se ha retrocedido o se ha retrocedido poco* durante los últimos quince años. Creo que puede decirse que, de todos los grandes campos de la intervención administrativa en la economía, en el Sector Exterior se ha avanzado relativamente más que en otros en cuanto a la liberalización.
3. *Quedan,* desde luego, muchas intervenciones:
   - El Arancel y el ICGI.
   - Los regímenes de importación o controles cuantitativos.
   - El Comercio de Estado.
   - El control de cambios: inversiones y capitales.
   - El crédito a la exportación y la desgravación fiscal a la exportación.
   - La política de tipo de cambio.

f) ¿Suponen estas intervenciones distorsiones graves en la economía? ¿Cuáles de estas intervenciones podrían eliminarse o reducirse con beneficio para el sistema económico?

1. Nuestro *Arancel* tiene graves descoordinaciones, pero, dada la perspectiva de ingreso en la CEE y nuestra adaptación a la TEC, y dada la irracionalidad que pueden introducir retoques parciales, parece claro que, tanto en términos económicos como en términos políticos, lo más sensato será «dejar en paz el Arancel» y, salvo en algunas circunstancias, proceder a retoques de tipo lineal o general. El Arancel total, es decir, Derecho de Aduana más ICGI, no es ya tan importante para nuestra economía en su conjunto, ni decisivo salvo para algunos sectores: la recaudación arancelaria efectiva sobre las importaciones que están sometidas a derechos arancelarios no alcanza el 8 por 100 del valor de esas importaciones (aunque la media nominal ponderada por importaciones de Arancel más ICGI sea del 26 por 100).
2. En cuanto a la desgravación fiscal a la exportación, el sistema actual es una consecuencia de nuestro sistema de imposición indirecta y el perjuicio para nuestra exportación de este sistema, mas el sistema de financiación de la Seguridad Social vía unos impuestos no recuperables, sólo podrá corregirse con la implantación del IVA en España. Se dice a veces que tal implan-

tación implicará la pérdida para algunas empresas de la subvención a la exportación implícita en la desgravación fiscal. Esto es posible, pero el impacto de la implantación del IVA y del nuevo sistema de financiación de la Seguridad Social que esta implantación permitirá, modificará la situación de competitividad de otras industrias, de forma que quizá algunas exporten menos, pero otras exporten más.

3. En cuanto al crédito a la exportación, creemos que ni los más ardientes liberalizadores defenderían la desaparición de los tipos de interés subvencionados de un modo o de otro para el crédito a la exportación. Todos los países tienen círculos privilegiados de un modo o de otro, implícitos o explícitos, y esta intervención administrativa debe seguir existiendo aunque, seguramente, con importantes modificaciones: hay que replantearse la modalidad de capital circulante y, seguramente, habrá que ir a un sistema de mayor implantación y participación de la Banca privada con una subvención de intereses consignados en los Presupuestos.

4. En cuanto al control de cambios, hay que decir de entrada que hay una alternativa, es decir, dos opciones: o hay control de cambios o no lo hay. Puede defenderse la desaparición del control de cambios; pero si este se mantiene, hay que decir que España está llegando a un sistema de control bastante abierto, tanto en invisibles como en capitales, aunque el papeleo sea complicado y a veces pueda tener un efecto disuasor. En cuanto al movimiento de capital pueden darse algunos pasos (en préstamos financieros y en inversiones en el exterior, por ejemplo).

5. En cuanto a *regímenes de comercio,* la situación está aproximadamente estabilizada desde comienzos de los años 70, lo cual no es despreciable dada la situación.

6. *Comercio de Estado.* El Comercio de Estado es un anacronismo bastante espectacular en nuestro sistema de Comercio Exterior y una de las intervenciones más criticadas. Debe eliminarse este régimen de comercio, pero hay que señalar que su importancia real es relativamente pequeña.

7. *Política de tipo de cambio.* La intervención administrativa en la fijación de tipo de cambio es difícil que desaparezca completamente en la medida en que exista control de cambios. Más que su desaparición lo que parece interesante es que la política de tipo de cambio siga aproximadamente las tendencias del mercado, evitando los movimientos erráticos y bruscos (inevitables no solamente por los movimientos de capital a corto plazo en sentido estricto, sino también por los movimientos de atrasos y adelantos en toda la balanza corriente, pues la intensidad y rapidez de estos movimientos es tan grande como en capitales, como enseña la experiencia española de 1977). La intervención administrativa de tipo de cambio en el actual sistema de flotación parece que debe orientarse en el sentido de seguir al mercado, haciendo compatible evitar fuertes pérdidas de reservas sin que ello lleve al tipo de cambio a inducir «círculos viciosos» vía precios. En la actualidad, tenemos escasa confianza en que una devaluación vaya acompañada de movimientos en la relación real de intercambio que consigan equilibrar la Balanza de Pagos, y esto con independencia de la situación de empleo interno, simplemente porque los movimientos de precios juegan en contra de ese ajuste.

g) Hay, sin embargo, *algunas intervenciones «positivas» cuya carencia se echa en falta:* básicamente se trata de atraer más fuertemente a la inversión y a la tecnología extranjera a nuestro país como una vía importante de creación de industrias exportadoras.

h) Conclusión:

No parece que pueda avanzarse de modo significativo en el terreno de la liberalización exterior salvo en algunos puntos específicos en el sistema de control de cambios y en la eliminación del Comercio de Estado.

Debe resistirse a las presiones proteccionistas en el terreno arancelario y en el terreno de los regímenes de comercio.

Debe modificarse la actual intervención administrativa en el crédito a la exportación y en la desgravación fiscal a la exportación. En este punto es importante señalar la conexión que existe entre la liberalización del sector financiero y la capacidad de competencia de nuestra industria exportadora.