

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 si 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 empresa-

rios, 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 infrutilización de nuestras estructuras es alarmante y repercute sobre la rentabilidad de nuestras instalaciones y sobre su capacidad de autofinanciación, que se ven así mermaidas.

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 afirmaré 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 inte-

rés. 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 comercialización exterior de grandes empresas extranjeras, es decir, una industria transformadora de cierta