

INTRODUCCION

LA crisis económica ha permitido ver que los problemas con que nos enfrentamos en la actualidad son de índole *estructural*, tanto si se trata de dictaminar sobre las alternativas de especialización industrial en las presentes circunstancias internacionales, como de corregir la inadecuación que hay entre los tipos ofrecidos y demandados de capacitación profesional. La magnitud y la diversidad de las adaptaciones que la solución de estos problemas estructurales requieren, la falta de referencias concretas acerca de cómo deberían ser las mejores adaptaciones posibles, y el peso de las rigideces sociales e institucionales que aquejan a nuestras economías, inducen a pensar que los costes del ajuste siguen elevándose, en el momento, precisamente, en que tiende a estrecharse el margen de tolerancia con que los admite la sociedad. Contar únicamente con la *política macroeconómica* para contrarrestar esos costes, sería sumamente temerario, cuando los expertos en la materia subrayan la escasa eficacia que los métodos tradicionales poseen para combatir el paro y la inflación a la vez, y cuando todos saben que este modo de enfocar la cuestión conduce, por el alto grado de agregación que implica, a ignorar aspectos esenciales del problema. En el polo opuesto, confiar exclusivamente en la dinámica del mercado, tal como se manifiesta a través de las *estrategias empresariales*, resulta más que discutible, sobre todo si se tiene en cuenta que los propios especialistas en *management* ponen en tela de juicio las pautas de actuación adop-

LOS AJUSTES ESTRUCTURALES Y LA COORDINACION DE LAS ESTRATEGIAS INDUSTRIALES EN LA CEE. PROBLEMAS Y PERSPECTIVAS (*)

La crisis económica actual es de carácter estructural y no puede ser resuelta únicamente por la política macroeconómica dado que es necesario modificar la especialización industrial y la capacitación profesional. Esa es la primera, e importante, afirmación contenida en el artículo de **Alexis Jacquemin**, dedicado a examinar el ajuste estructural en la Comunidad Económica Europea. En su opinión, es la política industrial la que reviste singular importancia porque influye sobre la velocidad de ajuste del proceso de reasignación de recursos.

El trabajo de Jacquemin se divide en tres partes. En la primera de ellas se examina el marco europeo de la crisis, de una crisis caracterizada por el aumento de precios de la energía; por el incremento de los costes de trabajo por encima de la productividad; por el aumento del precio de las materias primas industriales distintas del petróleo; por el estancamiento de la demanda de productos industriales derivado de las variaciones de consumo familiar:

tadas desde el comienzo de la crisis por los directivos de numerosas sociedades (**). Emplazada en la intersección de los planteamientos macroeconómicos y de las estrategias empresariales, *toda política industrial tiene como fin principal influir sobre la velocidad de ajuste del proceso de reasignación, inter e intrasectorial, de los recursos*. Según los objetivos que se persigan, el proceso será frenado o acelerado, facilitado o contenido (y hasta impedido). Así, para salvaguardar, por razones de seguridad, un mínimo de autonomía nacional, se pondrá en práctica una política encaminada a evitar la desaparición de

determinada clase de actividad industrial, que estaría condenada si la reasignación de recursos se hiciese en función tan sólo de las ventajas comparativas. A la inversa, se establecerá un programa para acelerar la adquisición de nuevas calificaciones profesionales si lo que se pretende es lograr, a plazo medio, la redistribución de una mano de obra inmovilizada, por sus calificaciones actuales, en sectores de la oferta que arrojan excedentes. Y, de modo análogo, se apelará a una política de ayudas y garantías de las instituciones públicas cuando se trate de canalizar una parte de los recursos privados hacia

ese consumo ya no es elemento motor del crecimiento sino un freno al mismo; por el aumento del riesgo y de la incertidumbre, magnificados por la inflación; por la merma del espíritu de empresa y la existencia de múltiples rigideces sociales. Tras ese análisis de los grandes rasgos de la crisis, vista desde Europa, el trabajo examina, en su parte segunda, la desindustrialización que puede advertirse en la Comunidad Económica Europea. Una desindustrialización que supone la contracción relativa del empleo y la producción en la industria y la aparición de desequilibrios persistentes en la balanza comercial. Frente a la opinión más difundida, el autor sostiene que los nuevos países industriales no son causa de la crisis sino todo lo contrario: sin su crecimiento industrial y sin sus mercados, la situación empeoraría para la Comunidad Económica Europea. En la tercera y última parte del trabajo se esbozan las soluciones de la crisis, soluciones que requieren varias medidas: adoptar una política común y no considerar a los estados europeos como un simple cartel; trasvasar competencias desde el ámbito nacional al de la Comunidad para lograr resultados concretos en la acción comunitaria; lograr una mayor coherencia entre los distintos aspectos de la estrategia comunitaria, tanto en las relaciones entre sector público y privado como en las existentes entre política interior y exterior, y entre políticas industriales y políticas de estímulo a la competencia. En el fondo, y para Jacquemin, el problema de la crisis europea exige, como podemos ver, la acción conjunta de los países de la Comunidad y requiere, por lo tanto, una solución europea.

nuevas actividades industriales, basadas en la investigación, para las que no quepa esperar un impulso eficaz de las simples fuerzas del mercado, debido a la magnitud de los riesgos que entrañan, a la repercusión de sus costes sociales, y al carácter de «bienes públicos» que habrán de tener los resultados previstos.

Ese es el contexto en que se inserta el presente artículo. En su primera parte, se expondrán con brevedad los principales rasgos socio-económicos que definen el marco europeo de la crisis. En la segunda, un fenómeno que constituye algo así como

una síntesis de las dificultades con que tropezamos, la «desindustrialización», será objeto de un análisis y de un esbozo de diagnóstico, fundado sobre todo en la comparación de los papeles que desempeñan, en nuestras economías, la industria y los servicios. En la tercera parte, se hablará de algunas perspectivas de la estrategia industrial, después de considerar la creciente distancia que media entre la voluntarista y proteccionista política industrial de los países comunitarios, por un lado, y los esfuerzos de la Comunidad para establecer una coordinación a escala europea, por otro.

I. CAMBIO DE TERCIO EN LA ECONOMIA EUROPEA

En 1975, por primera vez desde la segunda guerra mundial, el producto nacional bruto de la Comunidad Económica Europea disminuyó en un 2,5 por 100, en términos reales.

La segunda escalada del precio del petróleo no hizo, en 1979-80, más que exacerbar, con sus repercusiones, los problemas que ya padecía Europa: una inflación pertinaz, acompañada de un insuficiente crecimiento económico y de un paro ascendente, a los que se sumaban importantes desequilibrios en las balanzas de pagos, y una acusada inestabilidad en los tipos de cambio. Los expertos coinciden actualmente en reconocer que tales fenómenos son, en buena medida, expresión de desequilibrios estructurales, cuyas consecuencias se manifiestan a medio y a largo plazo. Después de examinar sucesivamente los problemas planteados por la oferta y la demanda, concluiremos esta primera parte con una referencia al aspecto socio-político de la cuestión.

1. En lo que atañe a la *situación de la oferta*, durante el período de 1974-75 persistió el aumento de la productividad. Pero aquel aumento no bastó para compensar el alza experimentada por el *coste del trabajo*; de modo que el coste unitario se elevó considerablemente en los países comunitarios, hasta alcanzar o rebasar el coste unitario con que se operaba en los demás países de la OCDE. Tras la segunda escalada del precio del petróleo, la situación evolucionó, en cambio, de forma diferente: mientras los in-

crementos de la productividad siguieron siendo, en promedio, comparables a los obtenidos en el período anterior, los salarios permanecieron relativamente estables, en términos reales.

En cuanto al *coste de la energía*, se ha registrado, como nadie ignora, un movimiento de alza, debido a los sucesivos aumentos del precio del petróleo crudo. Por lo demás, a pesar de la reducción del consumo y de la disminución de las importaciones (un 10 por 100 menos en 1980 que en 1979, en el conjunto de la OCDE), las previsiones realizadas por la Agencia Internacional de la Energía para la etapa que va hasta 1990, anuncian un déficit que habrá de ser compensado, si no se adoptan medidas ambiciosas, especialmente en la esfera de los programas nucleares.

La segunda escalada del precio del petróleo dio lugar, por otro lado, a una situación más alarmante que la creada en 1975, pues más de los dos tercios de las transferencias de renta efectuadas por los países industrializados a favor de los países exportadores de petróleo no se transformaron en importaciones de bienes y servicios por parte de los segundos, sino en una multiplicación del endeudamiento de los primeros. Lo cual, al generar considerables efectos deflacionarios en los países europeos, ocasionó graves problemas financieros a escala internacional. Afortunadamente, a partir de principios de 1982, se fue absorbiendo poco a poco el superávit de los países de la OPEP, merced, tanto a la política de ahorro y sustitución del petróleo, como al aumento de las importaciones realizadas por dichos países.

Pero el cuadro quedaría incompleto, si no se tuviese en cuenta el alza experimentada por los *precios de las primeras materias industriales ajenas al petróleo*, en relación con los precios de los productos industriales. En un estudio del *National Bureau of Economic Research* (1) se llega a la conclusión de que el lento ritmo de crecimiento de la productividad manufacturera que se registra en cuatro países industriales (los Estados Unidos, la Gran Bretaña, Alemania y el Japón), obedece ante todo a la elevación, en términos relativos, de los precios de las materias primas; proceso en el que ni el petróleo, ni siquiera la energía en general, desempeñan un papel de primer orden. Ese estudio muestra que, aparte de un efecto indirecto, reflejado en el decremento de los beneficios y de la formación de capital, el efecto principal del aumento del precio de las materias primas es una reducción directa de la productividad, debida a la disminución del volumen de materias primas utilizado por unidad de trabajo.

2. Respecto a la *demand*a de bienes y productos industriales, se acusa, dentro de la CEE, una tendencia al estancamiento tan clara que algunos no dudan en hablar de un desajuste «estructural» entre la oferta y la demanda de bienes privados (2). Detrás de lo cual está el hecho de que, al cabo de un prolongado período de expansión, la forma de consumo de las familias se ha modificado paulatinamente: ha dejado de ser un elemento motor, para convertirse en un freno del crecimiento. Este deterioro de las pautas de consumo se manifiesta en numerosos países europeos, donde la estructura del

gasto de las familias denota que las compras de alimentos disminuyen, y que las de bienes duraderos o semi-duraderos se estabilizan, a lo sumo, en la simple renovación, aunque retroceden en general (utensilios domésticos, vestido, mobiliario). Lo cual suscita en algunos la creencia de que hace falta una «tercera revolución industrial» (3).

A fines del siglo XVIII, la primera revolución industrial permitió que las clases poseedoras de Europa disfrutasen de una abundancia de bienes manufacturados, producidos gracias a un desplazamiento de actividades desde la agricultura hacia la industria.

Para conjurar el peligro del exceso de producción, acentuado por la crisis de 1929, la segunda revolución se apoyó en el keynesianismo. La reactivación de la economía se consigue en esta etapa creando una demanda insolvente, instaurando las transferencias sociales, mejorando los salarios, y abriendo así a las masas las puertas del consumo.

Tras la enorme expansión del consumo de las familias, ha reaparecido la saturación y, con ella, el apremio de hallar una nueva demanda: la de los países del Tercer Mundo. Pero, para obtenerla, hay que hacer, a escala planetaria, una transposición de los principios keynesianos, apelando a la financiación internacional de unas necesidades actualmente insolventes. Volveremos sobre el tema cuando examinemos las relaciones entre Europa y los Nuevos Países Industriales.

3. Con independencia de que tenga su origen en la evolución de la oferta o en la evo-

lución de la demanda, *el considerable aumento del riesgo y de la incertidumbre* es uno de los fenómenos que caracterizan a la situación actual. Más aún que la elevación del nivel de determinados precios, es la ampliación de su variabilidad lo que perturba las decisiones económicas de las empresas y de las familias. La inestabilidad de los tipos de interés y de cambio, las brutales fluctuaciones de los precios de las materias primas, las alteraciones de los equilibrios oligopolistas y, como consecuencia de ello, la mayor flexibilidad de los precios a la baja, ponen a sectores enteros en peligro, y hacen que resulte aventurado cualquier aumento de capacidad. A estos factores, hay que añadir *el papel de la inflación*. Algunos trabajos recientes muestran con claridad que una tasa de inflación alta incrementa la variabilidad de los precios *relativos*. La información que proporcionan los precios pierde, así, validez. Por razones de eficacia, los procesos de asignación y de reasignación de recursos ya no pueden seguir rigiéndose únicamente por las «señales» de los precios, y han de basarse, cada vez más, en indicadores o mecanismos alternativos, tales como los contratos a largo plazo, los sistemas de seguros, o las primas por incremento de riesgo. Todo lo cual contribuye a encarecer el coste de las transacciones, y a eliminar la reasignación de recursos.

4. Dado el *marco sociopolítico* en que se manifiestan, las dificultades con que tropiezan la oferta y la demanda revisten en los países europeos mayor gravedad. Durante el pasado siglo, la prosperidad de Europa descansaba sobre un conjunto de factores que no se

reducían a las simples circunstancias económicas. Europa se caracterizaba por un espíritu de empresa, por una capacidad para aceptar el riesgo, por una creatividad y por un progreso técnico considerables. Este dinamismo colectivo se apoyaba, por otra parte, en una población activa de elevadas calificaciones profesionales y alta productividad. Además, el sistema colonial permitía la explotación sistemática de las materias primas y de los recursos del Tercer Mundo. En cuanto a los aspectos institucionales, normativos y políticos, Europa contaba con unos sistemas internos descentralizados y flexibles, a la vez que con sólidas posiciones diplomáticas y militares en el concierto internacional.

Pero todos esos factores se vienen alterando desde hace unos quince años. Parece que el espíritu de empresa está decayendo y cediendo el terreno al afán de seguridad, en perjuicio del cambio. De día en día, la creación de nuevas empresas resulta más difícil, y la tasa de aumento de las inversiones ha disminuido ya en más de la mitad por comparación con las tasas de los veinticinco años anteriores. Aunque conserva su alto nivel de productividad, la mano de obra ha adquirido, como elemento estructural, una rigidez creciente que favorece la persistencia de los desajustes entre la oferta y la demanda de trabajo. Por otro lado, lejos de haberse aplacado con la elevación del nivel de vida, los impulsos reivindicativos y las insatisfacciones sociales se han exacerbado de tal modo que pueden llegar a poner en peligro la posibilidad de un consenso (4). Como ha tenido que renunciar al colonialismo, o por lo

menos a sus manifestaciones más flagrantes, y como no es muy rica en recursos energéticos o minerales, Europa ha pasado a depender, cada vez más, de sus importaciones. La organización institucional de la economía se ha hipertrofiado y los poderes públicos han multiplicado sus intervenciones, justamente cuando su impotencia para controlar las grandes evoluciones se hacía más patente. Europa ha perdido, por último, su antiguo liderazgo en el ámbito internacional. Muy parcelada todavía en su textura política, Europa se halla hoy diluida en un conjunto internacional de unos 140 ó 150 Estados que ya no saben muy bien cómo ordenar sus asuntos. En este momento, cuando todos somos más interdependientes, y cuando estamos al mismo tiempo mucho más fragmentados, hasta el punto de que ningún país está en condiciones de «gobernar el sistema», en el sentido cibernético del término, no es extraño que nuestros temores sean de índole más bien geopolítica que estrictamente física o económica.

II. EL FENOMENO DE LA DESINDUSTRIALIZACION

El concepto de desindustrialización es ambiguo, ya que abarca por lo menos *tres fenómenos*: una contracción relativa (e incluso absoluta) del empleo en la industria, una contracción relativa de la producción industrial (a precios corrientes y/o en términos reales), y un desequilibrio persistente en la balanza comercial, debido a una incapacidad para compensar las im-

portaciones con un volumen suficiente de exportaciones de productos industriales. Además, estas tres formas o dimensiones pueden combinarse en un proceso acumulativo: cualquier país que ocupe una posición internacional poco competitiva, y que tenga por ello un déficit endémico en su balanza comercial, tendrá una baja tasa de crecimiento de la demanda efectiva, una baja tasa de inversión y de empleo, y una baja tasa de progreso técnico y de aumento de la productividad. Algunos autores han definido, en consecuencia, la desindustrialización como una situación de desequilibrio, en la que el sector manufacturero se muestra cada vez menos apto para exportar en una cuantía equivalente al monto de las importaciones necesarias, con unos niveles «socialmente» aceptables de producción, de empleo y de tipos de cambio (5). Como veremos luego, esta concepción indica *a contrario* que no se plantearía forzosamente un problema si el volumen relativo del sector manufacturero disminuyese en términos de producción y de empleo.

Vamos a examinar sucesivamente las tres dimensiones de la desindustrialización, en el ámbito europeo.

1. El decremento de la fracción que, dentro del empleo total, representa *el empleo en la industria*, afecta a todos los países de la CEE y, por ser un fenómeno suficientemente conocido, no requiere nueva presentación (6). Basta con subrayar que, en este fenómeno, se conjugan las consecuencias de dos hechos. En lo que atañe a la demanda de trabajadores por las empresas, se viene regis-

trando, en Europa, una contracción relativa desde hace varios años. En la CEE, el empleo total creció en un 0,32 por 100 anual de 1958 a 1973, y disminuyó en un 0,15 por 100 anual, de 1973 a 1980. El empleo en la industria experimentó una contracción más que proporcional, puesto que disminuyó en 1.850.000 unidades, entre 1974 y 1977. Esta evolución refleja la tendencia creciente a sustituir trabajo por capital, estimulada por la certeza de que el incremento del factor capital no condiciona el volumen de la producción industrial (7). En cuanto a la oferta de trabajo, se registró una expansión que obedecía tanto a la llegada de nuevas generaciones al mercado laboral como a la aparición en ese mercado de un número mayor de mujeres. En los nueve países, la fuerza total de trabajo ascendía a 100 millones de personas en 1958 y a 108 millones en 1980; aumento que ha de acelerarse de aquí a 1990. A lo cual hay que añadir los efectos del movimiento demográfico, teniendo en cuenta que las tasas de natalidad alcanzan en Francia y Alemania el 1,7 y el 1,4, respectivamente, mientras que la tasa de sustitución es del 2,1. Además, a principios de 1982, la Europa de los Diez rebasó ampliamente la cota de los 10 millones de parados, con 2.321.000 desempleados más que en 1980. Los mayores aumentos del paro se dieron en la República Federal de Alemania (más del 54 por 100, en un año), en los Países Bajos (más del 44,9 por 100) y en Luxemburgo (más del 44,4 por 100). La expansión del empleo en el sector terciario ha frenado, en todo caso, esta evolución.

2. La segunda vertiente de

la desindustrialización es la disminución de la parte del PNB correspondiente al *valor añadido de la industria*. A precios corrientes, esta disminución se ha producido en todos los países de la CEE (salvo en Italia) durante el periodo de 1970-81, coincidiendo con un crecimiento relativo del sector de los servicios. Una interpretación optimista de esta evolución nos llevaría a pensar que se trata de un proceso natural: los progresos de la economía dan como resultado un deslizamiento desde el sector primario hacia el secundario, y desde el secundario hacia el terciario. Para un Clark, un Fourastié o un Daniel Bell, la aparición de una sociedad posindustrial pone de manifiesto, a la vez, el mejoramiento de la productividad y el cambio de orientación de la demanda hacia la satisfacción de necesidades más refinadas, que han de ser atendidas por los servicios (8).

Pero hay que puntualizar si un desplazamiento —más o menos amplio— de ese tipo es deseable en el ámbito europeo. El examen de cinco aspectos de la cuestión nos permitirá apreciar los límites del proceso.

a) En primer lugar, la relación que hay entre la evolución de la industria y la de los servicios, no es la misma si ambas se miden en precios corrientes, que si se miden en precios constantes. En el segundo caso, el retroceso relativo de la industria y el avance de los servicios son de magnitud muy reducida en todos los países europeos, excepto en la Gran Bretaña. Esencialmente, por lo tanto, *la evolución de los precios relativos favorece a los servicios*. Lo cual obedece a dos causas. Ante

todo, la productividad no ha crecido en los servicios con igual rapidez que en la industria. Y siendo la evolución de los salarios y de otros costes de producción más o menos similar en los dos sectores, el diferencial de productividad se traduce, para los servicios, en unos precios más altos. Al mismo tiempo y de un modo general, los precios de los servicios acusan en mayor medida las repercusiones de la inflación; hecho que se explica por la segunda de las causas a que nos hemos referido. La industria es el sector que está directamente «expuesto» a la presión de la competencia internacional. La industria es la zona de contacto con un entorno económico internacional que se halla en plena mutación y resulta difícil de controlar. En esa frontera, las posibilidades de actuar como «creador de precios», más bien que como «aceptador de precios», son escasas. Lo cual implica que, para un precio dado, cualquier alza de costes ha de ser absorbida mediante una reducción del excedente de la empresa. Por el contrario, en los sectores protegidos, tales como la construcción, la administración y otros muchos servicios, resulta más factible compensar las alzas de costes con precios y márgenes de beneficio más altos. El diferencial de rentabilidad entre ambas clases de sectores origina, por otra parte, un proceso acumulativo: durante los últimos años, el aumento de las inversiones ha sido, en Europa, mucho mayor en los servicios que en la industria. De continuar, esta tendencia puede provocar, junto a la contracción de los sectores industriales abiertos y competitivos, el desarrollo de los sectores protegidos y monopolistas.

b) Lo que antecede cobra mayor relieve, cuando se advierte que una parcela cada día más extensa del sector de los servicios, es la constituida por *los servicios públicos*. Al desequilibrio creciente que hay entre los sectores competitivos y los no competitivos, viene a sumarse el que existe entre el sector privado y el sector público (9). En general, se opina que este proceso reduce seriamente las posibilidades de efectuar inversiones productivas y de mantener un adecuado potencial de crecimiento. El ritmo espectacular con que aumenta el gasto público en Europa, supera los límites que debería imponerle la necesidad de repartir más equitativamente las cargas y los beneficios sociales. En Suecia, este gasto, expresado en porcentajes del producto interior bruto, ha pasado, entre 1961 y 1980, del 31 al 63,2 por 100; y en los Países Bajos, del 35 al 60,4 por 100. Además y a pesar del incremento simultáneo de una tributación devoradora —lo mismo para los particulares que para las empresas—, el déficit público no hace más que crecer en todos los países europeos.

c) Desde el punto de vista del *empleo*, hay muchas dudas sobre la capacidad de los servicios para compensar la pérdida de puestos de trabajo en la industria, y para asegurar la creación de empleos netos en el futuro. Entre otras cosas, el incremento del factor capital, mediante la aplicación creciente de la informática y de la automatización, hace que no resulte fácil mantener los puestos de trabajo en muchos servicios privados y públicos. Dentro de la CEE, se viene registrando, desde 1973, un descenso en la creación de puestos de trabajo

en los seguros, la banca y las grandes redes de distribución. Según el controvertido informe de Nora y Minc (10), la generalización de los ordenadores en las compañías de seguros y los bancos franceses habría de provocar, en cada una de estas actividades, una contracción del empleo equivalente a un 30 por 100, más o menos, a lo largo de los diez años próximos. Y la aparición de nuevas actividades, tales como el tratamiento de la información, no servirá de compensación, más que si se aceptan e introducen en un nuevo ordenamiento del tiempo de trabajo los cambios correspondientes.

d) Un cuarto punto, que aclara el anterior, es *la estrecha relación que hay entre la industria y los servicios*. Como han venido a confirmar numerosos trabajos econométricos (11), el dinamismo de la mayor parte de los servicios depende del dinamismo de la industria. Esta relación no es fácil de cuantificar, pero, basándose en matrices del *input-output*, es posible mostrar la medida en que una variación dada de la actividad industrial repercute, directa e indirectamente, sobre la actividad de los servicios. En Bélgica, por ejemplo, una modificación determinada del valor añadido de la industria ocasionaría una modificación de un 30 por 100, aproximadamente, en el valor añadido de los servicios. Además, es previsible que, de producirse a escala internacional importantes desplazamientos de centros de actividad industrial, numerosos servicios irían tras ellos: el dinamismo industrial del Japón no es ajeno al rápido desarrollo de Tokio como centro financiero internacional.

e) El último aspecto de la

cuestión es la capacidad que puede tener una economía dominada por la actividad de los servicios para mantener un flujo de *exportaciones* suficiente para cubrir las importaciones necesarias. Se pueden anticipar dos argumentos a favor del papel positivo que los servicios desempeñan en la balanza comercial. En primer lugar, los servicios absorben, por lo general, menos importaciones que la industria. En segundo lugar, hay una importante exportación indirecta de servicios. Una actividad de servicio, aparentemente limitada a la demanda interior final, puede proporcionar, sin embargo, importantes *inputs* a la industria, mejorando su productividad y su capacidad de exportación: tal es, por ejemplo, el caso de los servicios relacionados con la formación profesional. De todos modos, los servicios cuentan, por regla general, con menos posibilidades de exportar que la industria.

3. Estas reflexiones nos llevan a considerar —en lo que atañe a Europa— la tercera de las formas que toma el fenómeno de la desindustrialización: ¿qué capacidad tienen todavía los países europeos para asegurar su *equilibrio exterior*, cubriendo con sus exportaciones industriales el inevitable déficit que les ocasionan las compras de materias básicas, de energía y de ciertos productos agrícolas?

a) En el supuesto de que esa capacidad fuese decreciente, la voluntad de mantener la demanda interior, a pesar del insuficiente volumen de las exportaciones, no conduciría más que a crear graves problemas en la balanza comercial. En tales condiciones, cualquier subida de salarios acarrearía sin tar-

danza una reducción de la renta global en la cuantía necesaria para restablecer el equilibrio de la balanza de pagos. Y esta reducción de la renta implicaría, a su vez, una disminución paralela del empleo, que vendría a sumarse a los efectos directos de la competencia internacional (12).

De hecho, las estadísticas muestran que, en la totalidad de los países europeos, viene dándose, desde la segunda escalada del precio del petróleo, un importante saldo negativo en la balanza comercial (13). Además, han aumentado, en porcentajes del producto interior bruto, las necesidades netas de financiación con respecto al extranjero. Por otro lado, la participación de las exportaciones procedentes de la Europa de los Nueve en las exportaciones mundiales de productos manufacturados ha disminuido mucho entre 1970 y 1980. Con la particularidad de que no se trata solamente de una disminución en la cantidad de mercancías, ya que la tasa de crecimiento medio anual de los precios obtenidos por los productos exportados ha descendido sensiblemente en casi todos los países europeos. Así, pues, prisioneras de unos precios que aumentan con lentitud en unos mercados mundiales donde la competencia es la ley, y de unos precios de compra que crecen con rapidez, las empresas europeas han de soportar una disminución del valor añadido de su producción y, en consecuencia, de su excedente bruto de explotación. De ahí que les resulte difícil disponer, por autofinanciación, de los recursos necesarios para invertir en innovaciones y para asumir grandes riesgos.

b) Se incurriría en error si se creyese que la causa principal de esas dificultades es la creciente competencia que hacen los Nuevos Países Industriales (NPI) (14). Al revés. Se puede sostener que, sin la apertura hacia esos países, el crecimiento industrial de los países desarrollados, y especialmente el de la CEE, habría tropezado con mayores obstáculos aún. La paradoja consiste en que, ante los peligros que entraña la desindustrialización de Europa, hay que estimular la industrialización de los países en vías de desarrollo (15). En lo que atañe a los *intercambios comerciales*, es preciso distinguir entre sus cuantías y sus contenidos. Por lo que toca a sus cuantías, conviene advertir, para empezar, que, si bien ha aumentado la participación de los NPI, y sobre todo la de los asiáticos, en el total de las importaciones de productos manufacturados recibidas por la OCDE, esa participación ha quedado sujeta a un tope, como consecuencia del menor ritmo de crecimiento de los países de la OCDE, y de las medidas adoptadas para restringir las importaciones (acuerdo multifibras). Por otra parte, los montos absolutos de las exportaciones e importaciones entre los NPI y los países desarrollados arrojan un superávit persistente a favor de los segundos.

En términos de previsión, los estudios realizados por el Banco Mundial, por W. Leontieff para las Naciones Unidas, y por la OCDE en su informe «Interfuture», son optimistas. Según B. Balassa, entre 1978 y 1990, se registrará un incremento del 9,7 por 100 al año en las exportaciones de productos manufacturados con destino a los países en vías de desarrollo, y

un incremento del 12,5 por 100 al año en las importaciones procedentes de dichos países. Con lo cual, el índice de la relación entre exportaciones e importaciones bajará de un 3,6 por 100 en 1978 a un 2,7 por 100 en 1990, para los países desarrollados; pero el excedente neto del total de sus exportaciones de productos manufacturados se triplicará, y pasará de representar 115.000 millones de dólares, a representar 303.000 millones a lo largo del mismo período.

Respecto al contenido de las importaciones y las exportaciones, es menester subrayar que la gama de los productos exportados por los NPI se ha ampliado tanto que actualmente abarca todas las divisiones de la clasificación tipo para el Comercio Internacional (CTCI). En cuanto a nuestras exportaciones a los NPI, se ha de tener ante todo presente que estos países siguen siendo mercados en expansión para sectores tradicionales, tales como el textil y el de la confección. Lo cual demuestra, al mismo tiempo, la importancia que los intercambios en ambos sentidos revisten para determinadas clases de productos, y el incremento de la especialización intraindustrial. Por lo demás, si es cierto que ha aumentado la participación de los NPI en las importaciones de productos manufacturados, también lo es que las exportaciones de bienes de equipo se han mantenido a un buen nivel. Durante la recesión iniciada en 1973, el crecimiento en volumen de estas exportaciones ha sido posible, casi en su totalidad, gracias a los mercados de los países terceros.

En cuanto a las *pérdidas de puestos de trabajo* que puede

originar la expansión de los NPI, lo primero que hay que decir es que, en nuestros países, y en términos globales, el descenso del empleo en la industria se debe esencialmente a la falta de vigor de la demanda interior, y a los esfuerzos para lograr una mayor productividad. La relación entre el número de empleos efectivamente creados por las exportaciones de productos manufacturados a los NPI, y el número de los que se pierden a causa de las importaciones procedentes de esos países, es en realidad positiva. Según los cálculos del Secretariado General de la OCDE, los intercambios con los NPI contribuyeron al empleo en los países de dicha Organización, durante el período de 1973-77, en una proporción que oscila entre las 200.000 y las 900.000 unidades. La correlación entre estos resultados y la existencia del excedente comercial global, analizado en la sección precedente, parece indudable (16). Para el período de 1976-86, B. Balassa (17) prevé que el desarrollo del comercio global de productos industriales entre el Norte y el Sur creará 1.750.000 empleos, y suprimirá otros tantos en los países de la OCDE (18).

Hay que tener presente, sin embargo, que *las repercusiones de la apertura hacia los NPI sobre el empleo pueden ser brutales, en nuestros países, para determinados sectores, determinadas regiones y determinadas categorías de trabajadores* (mujeres y obreros sin calificación). Según las previsiones de B. Balassa a que se acaba de aludir, durante el período 1976-86, en el conjunto de la OCDE se crearán 410.000 empleos netos en el sector de los bienes de equipo mecánicos, 290.000 en el de

material de transporte y 65.000 en el químico; en cambio, desaparecerán 360.000 en los sectores textil y de la confección (19), 250.000 en el de la construcción eléctrica y 150.000 en los del cuero, el caucho y los plásticos. En lo que atañe a las calificaciones profesionales, los nuevos empleos netos ascenderán a 40.000 para los mandos con categoría de ingenieros, y a 140.000 para los mandos intermedios y los trabajadores calificados, mientras que el déficit, para los obreros no calificados, será igual a 200.000 puestos netos.

Se ha de advertir, no obstante, que la creciente importancia que tiene el *comercio intraindustrial* en los intercambios entre los países desarrollados y los NPI puede atenuar los efectos desfavorables de las importaciones procedentes de los NPI. Pues el ajuste puede traducirse, gracias a esto, bien en una reorganización de la producción dentro de las empresas existentes, bien en una modificación de la composición o las características de sus productos, bien en la aplicación de técnicas más refinadas y con mayor valor añadido, o bien en la adquisición de nuevos conocimientos por parte del personal empleado y en la elevación del nivel de calificación de una misma mano de obra. En todos estos casos, los costes del ajuste son reducidos, en comparación con el cambio radical de identidad que suponen para los sectores, para las empresas y para los trabajadores.

En conclusión, nuestros intercambios con los NPI nos permiten obtener un excedente neto. Y ese excedente debe ser utilizado para facilitar, en todos

los terrenos, las reconversiones y la movilidad necesarias. En vez de pretender que Europa se meta en la espiral del repliegue sobre sí misma, lo que hay que hacer, por lo tanto, es asegurar su apertura, resarcido con los excedentes obtenidos a quienes soportan en mayor medida los costes del ajuste.

III. LAS ESTRATEGIAS POSIBLES DE LA COMUNIDAD

Fundamentalmente, hay dos maneras de concebir la política industrial. Para algunos, el fin de esa política es hacer posible que el proceso de la competencia alcance su plena eficacia. Según L. Stoleru, *sostener que los poderes públicos han de coordinar sus esfuerzos para lograr la plena eficacia de un sistema económico basado en la competencia, ¿no es acaso la definición misma de la política industrial?* (20). Toulemon y Flory opinan también que lo que han de proponerse los poderes públicos, con la política industrial, «es establecer un marco adecuado para que los productores puedan ejercer sus actividades, y los consumidores, sus opciones» (21).

Otros piensan, por el contrario, que la política industrial debe tener un carácter más voluntarista, y la conciben, en consecuencia, como un conjunto de medios utilizados por los poderes públicos para orientar —dentro de una programación económica general— la actividad industrial, privada y pública, hacia determinados objetivos, fijados de antemano (22).

En Europa, la República Federal de Alemania parece haberse inclinado por la primera de esas dos concepciones, es decir, por una *política industrial de mercado*, encaminada a mantener una infraestructura de calidad, una mano de obra profesionalmente adaptada, unas condiciones de crédito abordables, y un marco macroeconómico favorable. En cambio, el Reino Unido, y hasta cierto punto Francia, han preferido seguir, al parecer, una *política industrial intervencionista*, cuyo fin es provocar, mediante incentivos y coerciones de diversa índole, las reestructuraciones y las reorientaciones de las actividades industriales que mejor pueden contribuir al logro de los objetivos técnicos, sectoriales y regionales, considerados convenientes para la nación.

De hecho, no obstante, en nuestras economías mixtas, no se da una dicotomía de opciones tan tajante, sino una especie de «continuo» en cuanto al grado de intervención, que va desde el más liberal de los planteamientos hasta el intervencionismo más estricto. Según los sectores industriales, y según su situación, dentro de un mismo Estado se adoptan medidas para apoyar la iniciativa privada, para canalizar determinados esfuerzos, para paliar las recesiones, para reestructurar o liquidar determinadas actividades, e incluso para asumir directamente determinados proyectos industriales.

En el curso de los últimos años, la política industrial de los países europeos ha tomado, sin embargo, un nuevo giro. El retorno del proteccionismo nacional —dirigido no sólo contra los países exteriores a la CEE, sino

también, aunque de un modo más solapado, contra otros países de la CEE— se ha traducido en una desviación de los instrumentos de la política industrial. Con una determinación cada vez más clara, las intervenciones públicas son concebidas como medios para poner en práctica un «liberalismo robusto» —en favor de las empresas nacionales—, para llevar a cabo la «reconquista del mercado interior», para implantar, en suma, un «neo proteccionismo», que se justifica con el argumento, siempre repetido, del *infant industry*. Además, numerosas experiencias han permitido comprobar que la cooperación internacional con un socio, público o privado, de la CEE, no es necesariamente la que puede resultar más beneficiosa, en comparación con lo que aporta un socio americano, canadiense o japonés. También se ha comprobado que adoptar la postura de empresa «europea», sin raíces nacionales concretas, entraña más inconvenientes que ventajas. Pues una empresa de esta clase corre el peligro de que los poderes públicos nacionales le regateen las ayudas, sin hallar compensaciones a escala comunitaria.

Por su parte, la Comisión Europea ha comprobado, asimismo, que prácticamente no posee ningún instrumento para facilitar las exportaciones o las inversiones exteriores, y que los apoyos financieros o no financieros a las empresas *se dispensan dentro de cada marco nacional, sin coordinación de ninguna clase a escala comunitaria* (23). Para compensar estas desventajas y potenciar su fiabilidad, la Comisión puede dejarse ganar por la tentación de establecer algún tipo de «prefe-

rencias comunitarias» a favor de las empresas europeas, en lo tocante a la financiación de las inversiones productivas, a las compras de los organismos públicos, o a las normas técnicas. Lo cual podría dar lugar a que *un conjunto de disposiciones nacionales sobre política industrial, de tonalidad proteccionista, se desplazase y pasara del ámbito de los países miembros al de la Comunidad.*

Esa sería una vía realmente peligrosa (24). La tentación de replegarse sobre el Mercado Común podría subir de punto, precisamente cuando los intercambios entre los Estados miembros alcanzan ya un volumen mayor que los intercambios de la Comunidad con el resto del mundo. Y puesto que el aumento de la demanda, sobre todo de productos industriales, es más rápido en otras regiones del globo, y especialmente en los nuevos países industriales, la CEE se expondría a desperdiciar así una de las posibilidades con que cuenta para restablecer su crecimiento. Por otra parte, un neoproteccionismo a escala comunitaria podría inducir a mantener, e incluso a incrementar, la especialización en unas producciones que no requieren personal de altas calificaciones, ni una técnica muy avanzada, en las que nuestros competidores principales son, o van a ser, más bien los países en desarrollo que los otros países desarrollados. Según un reciente informe de la Comisión (*op. cit.*), al comparar los tipos de especialización que ofrecen las exportaciones efectuadas por la Comunidad, por los Estados Unidos y por el Japón, se advierte en seguida que estos dos últimos países parecen haberse especializado más en aquellas

ramas que exigen un componente técnico mayor, mientras que, en el capítulo de los productos manufacturados, las exportaciones de la CEE presentan una estructura similar a la estructura media de las exportaciones de la OCDE. Conviene recordar, por último, que cualquier tentativa de modificar el *statu quo* puede provocar medidas de retorsión, y que las probabilidades de que así ocurra son ahora mayores, porque cada día se tiene una conciencia más aguda de la interdependencia mundial, como lo prueba la multiplicación de las acciones jurídicas, entabladas por los productores de unos países contra los de otros (25).

Creemos, por consiguiente, que la implantación de unas «preferencias comunitarias» no estaría justificada más que en el caso de que tales preferencias fuesen el complemento instrumental de una estrategia concertada, briosa y coherente. Evitando las medidas puramente defensivas, inspiradas por la tentación del repliegue, esa estrategia habría de tender, ante todo, a crear un verdadero sistema de fuerzas que promoviese la reestructuración de sectores, la formación de líneas de producción e intercambio, y la constitución de polos de reagrupamiento a escala comunitaria, y no nacional.

Parece, pues, que las prioridades actuales se articulan, según este planteamiento, alrededor de los tres ejes siguientes:

Hay que seguir una política común, y no la de un simple cartel de Estados europeos; la acción comunitaria ha de traducirse en resultados concretos, que muestren la eficacia del traspase de competencias del ám-

bito nacional al de la Comunidad; tiene que haber mayor coherencia entre los diversos aspectos de la estrategia comunitaria, tales como las relaciones entre el sector público y el privado, las relaciones entre la política interior y la exterior, y las relaciones entre la política referente a la industria y la referente a la competencia.

1. Una política de integración

Desde 1975 se vienen multiplicando las iniciativas comunitarias para lograr que reine, en las negociaciones internacionales de indole comercial e industrial, un mínimo de cohesión y acuerdo entre los gobiernos de los países miembros. Pero se diría que, en lugar de una verdadera voluntad política común, lo que hay es un deseo de convertir a Europa en un simple cartel de Estados. Y esta pretensión encierra un grave error de apreciación. Un cartel proteccionista de países europeos estaría sujeto a la misma inestabilidad que suele caracterizar a los carteles de empresas. En lo que atañe a su organización interna, la principal dificultad consistiría en mantener la disciplina de ese hipotético cartel: para los Estados miembros, actuar como *free riders* será siempre una gran tentación, por las ganancias que esto puede reportar, y porque las sanciones son sólo teóricas; la política común es, por otra parte, imprecisa en su definición; y no hay, por último, homogeneidad entre las posibilidades de producción de los distintos países comunitarios. En cuanto a sus relaciones con el exterior, los pro-

blemas no serían menores: no cabe la menor posibilidad de controlar a los otros países industrializados, europeos o no, y estos países están con frecuencia dispuestos —como ya hemos indicado— a ofrecer ventajosas condiciones alternativas; lo cual da origen a discordias entre los miembros del Mercado Común, y, en ocasiones, a tratados bilaterales entre países terceros y Estados comunitarios.

La estrategia industrial de la Comunidad no puede consistir en consolidar los viejos hábitos proteccionistas a escala europea. Es necesario que el Mercado Común dé un nuevo paso adelante, afirmando con más energía su identidad. Para lo cual hace falta, ante todo, una política comercial común, de *carácter positivo*, que comprenda normas y patrones definidos a la medida de Europa, sistemas coordinados de financiación y aseguramiento de las exportaciones e inversiones directas, y una mayor unidad de acción, tanto al formalizar con países terceros acuerdos sobre tarifas aduaneras, como al adoptar cualquiera de las medidas de defensa comercial previstas en el artículo 113 del Tratado. Pero esto exige, por otra parte, que se impulse la unificación del Mercado Común, aboliendo gradualmente las barreras internas no tarifarias que subsisten aún.

2. La eficacia de la política comunitaria

Los alegatos encaminados a lograr que determinadas competencias en materia de industria pasen de la potestad nacional a la comunitaria, resul-

tarán infructuosos mientras no se demuestre que la estrategia industrial de la Comunidad es eficaz. Y esa eficacia ha de hacerse patente de diversos modos.

a) En primer lugar, la Comunidad debe promover una *información económica y técnica sobre el futuro industrial de Europa* más completa y sistemática. En contraste con los esfuerzos que despliegan muchos países y algunos organismos internacionales, tales como la OCDE, lo que a este propósito aporta la Comisión es sumamente insatisfactorio. Un auténtico «centro europeo de estudios industriales», en el que estuvieran asociadas la administración, la universidad y la industria, sería un dispositivo idóneo para analizar los principales parámetros que, a largo plazo, pueden afectar a la industria europea, y para coordinar los trabajos que actualmente llevan a cabo, con un enfoque nacional, numerosos organismos públicos y privados. Aparte de la información muy amplia y elaborada que ya poseemos sobre la probable evolución de la demanda mundial (26), de la situación de la oferta, y de las capacidades de producción de los países europeos, convendría disponer de conocimientos más extensos y detallados acerca de las estructuras, los resultados y las estrategias de los grandes grupos industriales. Se sabe que de las 50 mayores empresas de Europa, sale cerca del 30 por 100 de toda la producción manufacturera de la CEE. En Francia, los 300 grupos industriales más importantes proporcionan el 40 por 100 del empleo en la industria, y el 50 por 100 del valor añadido. Parece, pues, evidente que las decisiones de estas grandes compañías con-

dicionan en buena medida la evolución del conjunto, bien directamente, o bien indirectamente, a través de sus filiales, de sus abastecedores y de los clientes. Sus estrategias de especialización, sus relaciones con los medios financieros (27), sus alianzas internacionales y sus participaciones en oligopolios multinacionales, pueden acelerar, entorpecer o alterar la explotación de las ventajas comparativas, en el terreno de la demanda y la oferta. Por eso, las estrategias que conducen a la industria de la CEE a perder el control sobre la producción de cabecera en determinados sectores esenciales, tales como el electrónico (28), crean peligrosas dependencias técnicas respecto de países terceros. Y a la inversa, las estrategias que apuntan a lograr el control de los componentes básicos y a crear simultáneamente una estructura industrial comunitaria en el sector de los bienes de equipo, para hacer posible la rápida asimilación de las innovaciones relacionadas con la electrónica, favorecen el funcionamiento de un mercado interior homogéneo, a escala de la Comunidad. A la luz de estas consideraciones, *la contraposición entre los niveles micro y macroeconómico resulta obviamente artificial*, puesto que los recursos de la economía *global* vienen a concentrarse en manos de un pequeño número de poderosas *unidades* de decisión. Para tener una visión más clara de las interacciones y las posibles articulaciones entre las estrategias de esas grandes unidades «microeconómicas» y la política comunitaria, la CEE debería disponer de un banco de datos, donde se recogiera toda la información referente a dichas empresas, y resulta sor-

pendente que tal banco no exista, ni haya sido proyectado aún.

b) Esto nos lleva a considerar la segunda fase del asunto: la Comisión tiene que velar por *el indispensable ajuste funcional de los grandes sectores* que, o se han lanzado a rápidas transformaciones técnicas por la necesidad de mantenerse en cabeza, o se han visto empujados a un repliegue inevitable que requiere una intervención adecuada en ritmo y forma.

A este respecto, el objetivo no consiste en reemplazar las estrategias nacionales por otra más general, sino en lograr un *consenso comunitario*, para llevar a cabo la reconversión y expansión de determinados sectores, facilitando, *financiera y políticamente*, unas reestructuraciones concertadas y unas reducciones de las capacidades productivas bien distribuidas entre los países, mejorando la competitividad de las capacidades restantes, y fomentando la renovación técnica. Esta es la orientación que siguen los actuales responsables de la Dirección General de Política Industrial, en lo que atañe a la siderurgia, al sector textil (en el que hace falta ir bastante más allá del acuerdo multifibras), a la aeronáutica, a los astilleros, a la informática... Por lo demás, se ha preparado ya, para cada uno de estos sectores, un «programa de actuación».

c) Esas actuaciones no deben desembocar, sin embargo, en una tercera fase. En cuanto pretendiesen trazar directrices para determinar las *opciones operacionales*, las autoridades comunitarias se perderían en la fronda de las peculiaridades que configuran y diferencian a las distintas ramas, tanto por la di-

versidad de los artículos que producen, por la estructura de sus costes, por las calificaciones profesionales y por la densidad de mano de obra que requieren, como por las características de sus mercados y de sus situaciones estratégicas. La realidad concreta de la industria pulveriza tanto los agregados estadísticos como los «promedios» con que se representa en abstracto a una rama o a un sector, y no es posible abordarla más que considerando cada producto en particular. En este sentido, no se trata, pues, de promover o frenar el crecimiento de algunos grandes sectores, sino de estimular, dentro de todos los sectores, la adaptación de sus respectivas gamas de productos, fomentando las *especializaciones* intrasectoriales, basadas en la calidad.

Es bien sabido, por otro lado, que una fracción creciente, tanto del comercio intracomunitario como del comercio con los países terceros (incluidos los países en desarrollo), está formada por el intercambio de unos productos que corresponden a las mismas ramas de la industria, pero que se diferencian entre sí por sus cualidades específicas. Sería, por lo tanto, improcedente y arriesgado esperar de las autoridades comunitarias (o de las nacionales) unas orientaciones sistemáticas sobre la especialización intrasectorial.

En algunos sectores, donde la concentración es grande, donde los productos están estandarizados, donde la información estadística es suficiente, y donde está muy arraigado el hábito de establecer conciertos (como en el caso de la siderurgia), ese camino es más o menos practicable. Pero no sucede lo mis-

mo en otras muchas industrias, tales como la textil, o la de la alimentación, donde las empresas son muy numerosas, la gama de los productos muy extensa y los productos muy diferentes unos de otros. Además, el origen de las dificultades es muy diverso: en unos casos, se trata de la política comercial; en otros, de la gestión financiera, o de la estructura de la producción. Por último, carecemos, en general, de estadísticas microeconómicas normalizadas.

Por consiguiente, esperar que la política industrial de la Comunidad estimule y oriente la recuperación de la industria en estos terrenos, sería —hay que repetirlo— insensato (29). Una política de esa naturaleza, que tendiese a introducir de algún modo, en el proceso de la competencia descentralizada, una «mano visible» mal informada, mal equipada y de funcionamiento costoso, conduciría a una situación imposible de controlar.

A las autoridades comunitarias no les resultará fácil, de todos modos, armonizar los programas generales de reestructuración y desarrollo, con los estudios de mercados referidos a los productos.

3. La coherencia de las estrategias industriales

Durante los últimos años ha cobrado evidencia el hecho de que es peligroso definir las estrategias comunitarias en relación tan sólo con las actividades industriales *privadas* que radican en la Comunidad, sin tener en cuenta los problemas que plantean, por un lado, las

actividades industriales del sector público europeo y, por otro, las actividades que radican en los países terceros, industrializados o en vías de desarrollo. La profunda interdependencia que hay entre todas estas actividades industriales exige que se dé una coherencia mayor entre la política interna y la política externa de la Comunidad.

Por lo que atañe al sector público, es preciso que, entre los factores que se tienen presentes al fijar las orientaciones de la estrategia comunitaria, figure el papel de importancia creciente que desempeñan las empresas públicas, en cuanto a la oferta, y los pedidos públicos, en cuanto a la demanda. Para lo cual hace falta, sin duda, que las intervenciones públicas de los Estados miembros revisitan, para la Comunidad, una transparencia mayor, y que se estudien de nuevo las relaciones de competencia y complementariedad entre el sector público y el privado.

Respecto a la política exterior, conviene recordar que los intercambios industriales con países como los Estados Unidos o el Japón, y con los NPI, condicionan la orientación y el crecimiento de las actividades comunitarias. Por ello, la Comunidad debe multiplicar sus iniciativas para fomentar la cooperación específicamente comunitaria con el Tercer Mundo, tanto en la esfera bancaria y financiera como en la de los proyectos industriales. Con lo cual estimulará el dinamismo de estas relaciones, y logrará que impere un máximo de coherencia entre los programas de reconversión comunitarios y los programas industriales de los países nuevos.

Ya hemos señalado, por otra

parte, que, en contra de lo que ciertas ideas preconcebidas hacen suponer, el comercio entre los NPI y la Comunidad se traduce en un *creciente* excedente neto a favor de esta última.

Desde este punto de vista, la incorporación al Mercado Común de los tres NPI europeos (España, Grecia y Portugal) puede mejorar nuestras relaciones con la América Latina, con el Tercer Mundo lusitano y con el Oriente Medio.

Dentro de la Comunidad, se plantea la cuestión de determinar en qué grado es compatible la cooperación industrial con el proceso de la competencia. E importa subrayar aquí la necesidad de salvaguardar ese proceso. Por otro lado, los problemas originados por los costes económicos y sociales que ocasiona el ajuste de la estructura a las mutaciones actuales han de ser abordados con más decisión, mediante una adecuada *política común en materia social y regional* (30), sin poner, por ello, en peligro la eficacia de nuestro sistema de economía descentralizada, que se basa en el espíritu de empresa, en el amor al riesgo y en la movilidad de los recursos. Incluso allí donde se han registrado modificaciones en las formas de apropiación de los medios de producción, como ha sucedido en varios países europeos, el proceso de la competencia sigue siendo indispensable para mantener abiertas las alternativas (31) y para evitar los abusos del poder económico, sea éste público o privado.

NOTAS

(*) Traducción de Pablo Martí Zaro.

(**) Conviene destacar, a este propósito, las opiniones de los especialistas americanos. En la Harvard Business Review, *Survival Strategies for American Industry*, Wiley, 1983, K. Clark y A. Kantraw no vacilan en escribir: «Se ha demostrado la dificultad de un cambio de dirección adecuado porque a los que deciden las políticas empresariales y de gobierno —formados en la vieja escuela económica— les ha resultado difícil percibir las nuevas realidades de la competencia tal como son —o identificar los mejores términos para su análisis» (pág. 73). En la misma obra, R. Hayes y W. Abernathy, afirman, por su parte, que «durante las dos últimas décadas los directivos americanos han confiado de manera creciente en principios que premian la objetividad analítica y el refinamiento metodológico sobre la intuición, basada en la experiencia, para conocer las sutilezas y complejidades de las decisiones estratégicas. Como resultado de ello, los rendimientos financieros máximos a corto se han convertido en criterios primordiales para muchas empresas» (pág. 22). Para hallar una opinión más radical, ver: B. BLUESTONE y B. HARRISON, *The Deindustrialization of America*, Basic Books, Nueva York, 1982.

(1) M. BRUNO, *Raw materials, profits, and the productivity slowdown*, NBER Working Paper, n.º 660 R, 1982. Z. GRILLICHES y J. MAIRESSE cuestionan esta explicación en *Comparing Productivity Growth: An exploration of French and US industrial and firm data*, NBER Working Paper, número 961, agosto 1982.

(2) Ver: G. DE ALCANTARA y A. BARTEN, «Long-run relation between public and pri-

vate expenditures in the EEC countries», en *Private and Enlarged Consumption*, dirigido por L. Solari y J. Dupasquier, North-Holland, 1979.

(3) CH. STOFFAES, *La grande menace industrielle*, Calman-Levy, 1979.

(4) Un intento de explicación de este fenómeno puede verse en: A. O. HIRSCHMAN, «The Welfare state in trouble: systemic crisis or growing pains?», *American Economic Review*, mayo 1979.

(5) Dados unos niveles suficientemente bajos de renta y de empleo, el sector manufacturero podría —prácticamente en todos los casos, como es obvio— satisfacer la demanda interior, y exportar al mismo tiempo lo necesario para pagar las importaciones. Un análisis inicial de esto puede verse en: A. SINGH, «UK industry and the world economy, a case of de-industrialization», en A. Jacquemin y H. de Jong (editores), *Welfare Aspects of Industrial Markets*, M. Nijhoff, 1977. Ver también: A. JACQUEMIN, «Le phénomène de désindustrialisation et la Communauté Economique Européenne», *Revue Economique*, mayo 1979.

(6) Sus consecuencias sociales merecerían sin duda alguna un detenido análisis. Pues, en un universo donde los puestos de trabajo suprimidos por los aumentos de productividad o por la competencia internacional son, por regla general, los más monótonos y menos calificados, ha de modificarse con seguridad la actitud colectiva ante el trabajo.

(7) Como han mostrado, además, varios estudios, la disminución de la mano de obra que ocasiona la modernización del aparato industrial (con un valor constante para el capital, por unidad producida) alcanza aproximadamente una tasa del 5 por 100 al año. Respecto a los Países Bajos, ver: H. DEN HARLOG y H. TAJN, «Investments, wages, prices and demand for labour», *De Economist*, 124. En cuanto a la problemática general, ver el estudio de J. CHARPIN y J. MAIRESSE, «Réduction de la durée du travail et chômage», *Revue Economique*, 1, 1978. Los actuales progresos de la robótica acentúan el problema: ahora, con una inversión de 100.000 francos franceses, no se crea ya un empleo; se suprime por lo menos un puesto de trabajo, al lograr que la tarea de un obrero, y a menudo de dos o de tres, sea realizada por un robot. Un robot, que cuesta alrededor de 100.000 francos, permite de hecho ahorrar en salarios más de 100.000 francos en menos de un año. Lo cual plantea la necesidad de repartir el tiempo de trabajo.

(8) Hay que reconocer que una serie de actividades, consideradas antes como industriales, han sido desgajadas de las empresas, y están clasificadas ahora como servicios (sobre todo, en forma de subcontratas). A la inversa, determinados servicios han sido incorporados a las actividades de las empresas industriales. Pero estos problemas de clasificación no anulan el fenómeno global.

(9) Ver especialmente el informe anual del Banco Internacional de Pagos, Basilea, 1981.

(10) S. NORA y MINC, *L'informatisation de la Société*, La Documentation Française, 1978.

(11) Ver, entre otros textos: R. BOYER y P. PETIT, «Emploi et productivité dans la CEE», *Economie et Statistique*, n.º 121, abril-mayo 1980.

(12) Ver: J. DREZE, «Salaires, emplois et durée du travail», *Recherches Economiques de Louvain*, n.º 1, marzo 1979.

(13) Ver el informe anual del Banco Internacional de Pagos, Basilea.

(14) Ver: OCDE, «L'incidence de nouveaux pays industrialisés», París, 1979. A. JACQUEMIN, «L'Europe et les nouveaux pays industrialisés», *Bulletin de la Société Royale d'Economie Politique*, n.º 421, febrero 1980.

(15) Ver también la referencia a la «tercera revolución industrial», en el epígrafe I.2.

(16) Ver OCDE, *op. cit.*, Anexo III.

(17) B. BALASSA, «The changing international division of Labor in Manufactured goods», *The World Bank*, 1979.

(18) Si se consideran ahora los efectos teóricos de una expansión («equilibrada» del intercambio de exportaciones e importaciones con los NPI, es posible resumir los resultados de los distintos estudios diciendo que el contenido en empleos de las exportaciones de productos manufacturados a los países en desarrollo es menor que el de las importaciones de igual cuantía procedentes de esos países, de tal modo que el índice de la relación entre uno y otro es siempre inferior a la unidad. No obstante, una expansión equilibrada de los intercambios no originaría más que unas pérdidas relativamente bajas de empleos, pues, según los cálculos realizados, el índice oscilaría entre el 0,75 y el 0,95.

(19) Conviene señalar que en Hong-Kong y en Taiwan hay también una crisis en el sector textil. Aparte de las tendencias proteccionistas de los países importadores, el sector textil de Hong-Kong tiene que hacer frente a unos costes de producción crecientes, que han provocado ya el cierre de numerosas empresas pequeñas y han obligado a las mayores a diversificar sus actividades, o a instalar sus fábricas en el extranjero, sobre todo en las «zonas económicas» de China y en Malaysia. Los subsectores más afectados son los del hilado, el tejido y el teñido. Por las mismas razones, el gobierno incita a los industriales en Taiwan a producir vestidos de alta calidad.

(20) L. STOLERU, *L'impératif industriel*, Seuil, 1969, pág. 186.

(21) R. TOULEMON Y J. FLORY, *Une politique industrielle pour l'Europe*, PUF, 1974, pág. 17.

(22) Un análisis de las ventajas y los límites de estas estrategias, puede verse en: A. JACQUEMIN, *Economía industrial*, Editorial Hispano Europea, 1982, cap. 9.

(23) COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, «Pour développer l'industrie en Europe: une stratégie communautaire», Bruselas, 1981 (multicopia).

(24) Para conocer algunos de los argumentos en que se funda este planteamiento, ver: J. M. JEANNENEY, *Pour un nouveau protectionisme*, Seuil, París, 1978. En esta obra, el autor sostiene que el conjunto territorial al que ha de aplicarse la protección aduanera, al servicio de una política económica, estructural y coyuntural, debe abarcar a la CEE entera, en vez de a una sola nación, como Francia, por ejemplo.

(25) Buen ejemplo de ello son las acciones antimonopolio de los siderúrgicos americanos contra los europeos.

(26) Por lo que respecta a Francia, ver, por ejemplo, las publicaciones del INSEE, del Ministerio de Industria, y del CEPII.

(27) Desde este punto de vista, el contraste que se da entre los bancos de negocios alemanes y japoneses —estrechamente asociados a la iniciativa industrial— y los bancos franceses y belgas —más preocupados por criterios externos de garantía y solvencia— es sorprendente.

(28) Es bien sabido que la concepción y el rendimiento de los componentes determinan, cada vez más, el nivel competitivo de ciertos productos nuevos, tales como los microprocesadores.

(29) Según A. Bienaymé, incluso las jerarquizaciones entre ramas industriales, que obedecen en parte a una serie de criterios relacionados con los objetivos de la política económica, están viciadas por el error de subestimar las relaciones de interdependencia que hay entre las distintas ramas y los distintos criterios. «La competitividad no se suma algebraicamente», pues depende de los propios actores. *Stratégies de l'entreprise et compétitivité*, Masson, París, 1980.

(30) Para ello, haría falta que las distintas cajas de que dispone la Comisión (Fondo Social Europeo, Fondo de Desarrollo Regional y Banco Europeo de Inversiones) contasen con más recursos, y que los responsables de dichos organismos en la Comisión coordinasen mejor sus actuaciones. Recientemente, se han hecho esfuerzos en este sentido. Se ha duplicado el capital del Banco Europeo de Inversiones y se han creado nuevos instrumentos para la obtención de empréstitos y la concesión de créditos, a iniciativa del Director General, señor Ortoli.

(31) J. CARTELL y P. COSSE, en *La Concurrence Capitaliste*, Seuil, París, 1973, llegan incluso a afirmar que: «Para muchos, la gestión de la competencia era ilusoria, ya que los medios de producción estaban dominados por grupos privados que perseguían el máximo beneficio. Con otra lógica de desarrollo, y un cambio en las relaciones entre las fuerzas sociales, el manejo de la competencia puede ser eficaz» (pág. 171).