

SOBRE POLITICAS MICROECONOMICAS DE COMPETITIVIDAD

Parece existir un amplio acuerdo entre los distintos intérpretes del debate económico acerca de la importancia crucial del reto de la competitividad, el más importante al que ha de enfrentarse la economía española. Ahora bien, este acuerdo de principio oculta divergencias básicas tanto en cuanto a las variables explicativas de la evolución de la competitividad como en cuanto a las políticas económicas que contribuirán a mejorarla.

En este artículo, **Julio Segura**, tras sintetizar los puntos en que existe cierto grado de acuerdo sobre estas materias y comentar la idea dominante de que para mejorar la competitividad sólo es preciso desregular, flexibilizar los mercados y reducir el sector público, presenta los elementos de una política de mejora de la competitividad basada en un conjunto de acciones para conseguir una asignación de recursos eficiente y regida por la competencia. Discute luego el autor una serie de medidas que estima necesarias para mejorar la competitividad de las empresas españolas, finalizando su exposición con unos comentarios dedicados a la eficiencia y el sector público.

INTRODUCCION

TODOS los protagonistas del debate económico aseguran que el reto de la competitividad es el más importante al que tiene que hacer frente la economía española. Resulta sorprendente que esta obviedad haya tardado tiempo en admitirse. Obviedad aritmética, porque la competitividad es, simplemente, la capacidad de vender productos, y la única forma de que una economía crezca es produciendo más y vendiendo lo que produce.

Pero este acuerdo sobre la importancia de la competitividad oculta divergencias sustanciales respecto a las variables explicativas de su evolución, y diferencias, que cabe calificar de irreconciliables, en cuanto a las medidas

de política económica que permitirían mejorarla. Trataré, en el apartado I, de sintetizar los puntos en que existe un grado aceptable de acuerdo respecto al problema de la competitividad, o quizá los que al autor le parecen tan evidentes que no considera necesario dedicar tiempo a discutirlos. Si la lista es considerada demasiado optimista por el lector, le servirá en todo caso para conocer el punto de partida del artículo y, por tanto, para cortar la lectura si le parece poco realista o incorrecto.

En el apartado II, comentaré algunos aspectos relativos a la idea dominante de que la única forma de mejorar la competitividad es desregular, flexibilizar todos los mercados y reducir el tamaño del sector público (privatizar). Trataré

de discutir los límites de esta concepción, y no los de la opuesta, porque creo innecesario criticar una alternativa proteccionista a ultranza y planificadora que ningún economista solvente puede defender.

En el apartado III, trataré de definir los elementos de una política de mejora de la competitividad entendida como un conjunto de acciones encaminadas a que la asignación de recursos se rija por la competencia y sea eficiente, para lo que resulta imprescindible —por la discusión del epígrafe anterior— complementar el sistema de mercado con políticas de apoyo que eviten sus defectos y que incentiven comportamientos más eficientes de los agentes.

En los restantes apartados, y sobre la base de lo expuesto en los anteriores, discutiré tipos de medidas que creo necesarias para la mejora de la competitividad de las empresas españolas. Para ello, seguiré una sistemática que ya he utilizado en otras ocasiones: en primer lugar, discutiré las posibilidades de reducción de costes (apartado IV); después, la mejora de la transmisión de costes a precios (apartado V), y tras ello, comentaré las medidas tendientes a mejorar aspectos de la competitividad que no se reflejan directamente en precios (apartado VI). Terminaré con unos comentarios específicos sobre la eficiencia y el sector público (apartado VII).

I. PUNTOS DE PARTIDA

1. La competitividad es una variable relativa

Se es competitivo o no respecto a quienes concurren en los mismos mercados, y por eso la

competitividad depende de nuestro esfuerzo en relación al efectuado por los demás. Una mejora de la competitividad exige, por tanto, no sólo hacer mejor las cosas, sino mejorarlas a un ritmo más rápido que el de nuestros competidores.

Esto no plantea, aparentemente, problemas especiales, pero señala el hecho de que dependiendo de con qué tipo de economías y de empresas, o en qué tipo de sectores y actividades productivas, queramos competir, los esfuerzos tendrán que ser de un tipo o de otro. Querer que las empresas españolas sean competitivas en la construcción de grandes petroleros respecto a Corea, o en el acabado textil respecto a Italia, o en alimentos de marca respecto a Holanda o Estados Unidos, o en la fabricación de automóviles respecto a Francia, son cosas muy distintas —y quizá alguna de ellas imposible o incompatible con alguna otra—, por lo que parte de las medidas adecuadas tendrán que ser diferentes, y no sólo por el hecho de referirse a producciones distintas.

2. La competitividad es un fenómeno microeconómico

Son competitivas, o no lo son, las empresas. Cuando se dice que un sector o un país es competitivo, lo que se quiere indicar es que la mayoría —o algo similar a la media— de las empresas que operan en dicho sector, o tienen nacionalidad común, tienen un alto grado de competitividad relativa.

Tampoco esta afirmación parece conflictiva, aunque tiene influencia sobre la forma de medir la competitividad y, a su vez, sobre los diagnósticos respecto a la situación de una economía. En

efecto, las medidas más frecuentes de la competitividad son indicadores agregados para el conjunto de una economía o de una gran división productiva; e, incluso, dichas medidas se utilizan para discutir temas tales como la adecuación del tipo de cambio a los «fundamentales», según que la evolución reciente de aquel mantenga o no la competitividad agregada constante. Semejantes ejercicios pueden ser orientativos, pero su fiabilidad es muy escasa, porque toda medida agregada de una variable como la competitividad encierra problemas de composición que pueden conducir a juicios erróneos y, por tanto, a la aplicación de políticas incorrectas.

Esto implica, como consecuencia lógica, que la responsabilidad básica de mejorar la competitividad es de las empresas: fundamentalmente de los empresarios; en segundo lugar, de los restantes agentes que participan en el funcionamiento de aquéllas, y sólo en último lugar, de las autoridades económicas (excepto en la medida en que sean empresarias).

3. La competitividad depende de la evolución de los costes de producción, de los precios de venta y de otros factores estratégicos no relacionados directamente con aquéllos

Nadie discute que estos son los tres tipos de factores determinantes de la competitividad, pero sí la importancia relativa de cada uno de ellos. Este es, de nuevo, un tema en el que no caben afirmaciones de tipo genérico, porque la clasificación adecuada de dichos factores por orden de importancia depende crucialmente

del tipo de actividad productiva a que nos refiramos. Se trata de un problema empírico, no teórico.

Por ejemplo, en productos muy estandarizados, de tecnología fácilmente asimilable, que requieren mano de obra poco especializada y en los que el comercio mundial es importante, la competencia se guía esencialmente por los precios y, por tanto, los costes son muy relevantes. Pero en el caso de productos con apreciable diversificación (*v.gr.*: mercados de marcas), de tecnología productiva compleja y que exigen una inversión significativa en activos específicos, los factores ajenos a costes y precios (diferenciación, segmentación de mercados, diseño específico, calidad) son los cruciales.

En general, se puede afirmar que los que se denominan sectores productivos maduros suelen pertenecer al tipo de actividades en que costes y precios son fundamentales, pero en las restantes actividades estas variables pierden importancia relativa. Esto implica que, para un país concreto, la mayor o menor importancia de los costes como factor determinante de la competitividad depende, entre otras cosas, de la composición de su producción global.

4. Desde el punto de vista macroeconómico, lo mejor para la competitividad es generar unas condiciones que incentiven la inversión productiva

Desde nuestra perspectiva, las políticas macroeconómicas, por su propio carácter agregado, horizontal y escasamente discriminador, tan sólo pueden ayudar a crear un marco estable —lo que no es poco— en el que sea más fácil desarrollar la actividad pro-

ductiva. Solo incluso, esencialmente, mantener los desequilibrios agregados dentro de ciertos límites, una combinación de políticas monetaria y fiscal que permita limitar el déficit público y evitar o minimizar la volatilidad de precios y una tasa de interés real a medio y largo plazo moderada, y una política de tipo de cambio flexible que evite los extremos súbitamente pensados a largo plazo, el mantenimiento de un tipo subvaluado, como instrumento de lucha contra la inflación, y la transmisión al tipo de cambio de cualquier pérdida de competitividad derivada del proceso de generación interna de rentas o de cambios de organización y gestión de las empresas.

La anterior no es una lista cerrada ni un conjunto de objetivos rígidos de conseguir, pero, en cualquier caso, señala el hecho de que las políticas de demanda y cambios son políticas de marco general desde el punto de vista de la competitividad, y que, por tanto, contra básicamente en ellas para mejorar o mejorar sólo desde ciertos límites, sólo que, además, se como el riesgo de que, si se aplican desde momentos de crisis, se puedan generar distorsiones contraproducentes con el objetivo que se dice perseguir.

5. Las políticas de competitividad no tratan de sustituir al mercado, sino de lograr que actúe de forma competitiva y eficiente

Esto significa que cuando se discute sobre políticas de competitividad no se cuestionará, en lo esencial, la validez del mercado como mecanismo de asignación de recursos. Pero se considerará siempre al mercado como un instrumento, y no como un fin en sí mismo. Por tanto,

cuando el mercado —por motivos que se analizarán más adelante— no se comporta en forma competitiva y/o no dirige a asignaciones eficientes, deberá ser corregido o complementado para que eso no ocurra. Precisamente, el que esto sea a veces necesario es lo que hace que tenga sentido hablar sobre «políticas de competitividad».

6. EL MERCADO COMO INSTRUMENTO DE COMPETITIVIDAD

La recomendación más frecuente formulada por los economistas para la mejora de la competitividad se basa en identificar ésta con el funcionamiento de los mercados libres, y en elaborando de leyes regulatorias y productivas por parte del sector público. Expusimos en otro seminario, puesto que el mercado presenta propiedades de eficiencia muy deseables como mecanismo de asignación de recursos, la regulación necesaria a los mercados libres de la economía pública se debe pensar que la privada, la recomendación formula comúnmente en la literatura sobre «desregulación privatizaciones». Trabajo de analizar los errores básicos respecto al funcionamiento de los mercados, en que se sustentan una política incorrecta.

Para que los mercados libres y desregulados obtuvieran el funcionamiento más adecuado para mejorar la competitividad, sería preciso que se cumplieran dos hipótesis. La primera (H1) es que todos los equilibrios de mercado sean competitivos. La segunda (H2), que todos los equilibrios competitivos sean asignaciones eficientes de los recursos. Si H1 y H2 no se cumplen, el mercado por sí un, mal instrumento de

asignación de recursos —la que no resuelve automáticamente el problema de que otros equilibrios puedan ser alcanzados—, porque para lograr a asignaciones no competitivas e ineficientes. Ocurriendo obviamente el grado de confianza que cabe tener en el cumplimiento de H1 y H2.

Respecto a H1, los equilibrios de mercado son competitivos sólo si los agentes individuales no tienen capacidades para influir sobre los precios, no pueden generar barreras a la entrada y/o salida de la actividad y, en general, no siguen comportamientos estratégicos. Como resultado de la improbabilidad de estas circunstancias, cabe señalar que una parte muy sustancial de la investigación teórica y aplicada en las últimas dos décadas se ha dedicado al análisis de los comportamientos estratégicos en las empresas. Pero para quienes consideran que el hecho de que la promoción de economías de estado un tipo determinado no garantiza su supervivencia —por ejemplo, en México—, existe un argumento más convincente.

Una economía de mercado con propiedad privada tiene como objetivo esencial para su correcto funcionamiento la maximización del beneficio, de forma que la maximización de este constituye el objetivo básico de las empresas. Puesto que el beneficio se maximiza en condiciones competitivas que de dominio de mercado, el sistema presenta un incentivo inherente al comportamiento no competitivo de las empresas, que siempre pretenderán crear algún tipo de mercado. Cabe, pues, esperar que cualquier política de tipo regulatorio o impedirá el juego de la competitividad y, por tanto, que, en ausencia de cualquier in-

po de restricción, el comportamiento estratégico sea la regla y el competitivo la excepción.

Respecto a H2, es unánimemente admitido que, en presencia de fallos de mercado, éste da lugar a asignaciones ineficientes de los recursos. La discusión se centra, por tanto, en la amplitud y relevancia de los fallos de mercado. Mencionaré sólo dos categorías de fallos por no ser discutible su frecuencia: los efectos externos (tecnológicos y pecuniarios) y la información asimétrica. En el primer caso, el mercado no asigna eficientemente porque los efectos externos no tienen precio (al carecer de mercado), y la solución competitiva conduce a una reducción del bienestar social. La solución de crear un mercado o una adecuada definición de los derechos de propiedad para generar (o sufrir) el efecto externo no puede aplicarse en la inmensa mayoría de los casos. Respecto a la información asimétrica, conduce a fenómenos bien conocidos de selección adversa y riesgo moral que, de nuevo, dan lugar a asignaciones de mercado ineficientes. Repase el lector los casos en que su información respecto al precio efectivo, calidad, fecha de entrega, etc., de un producto es distinta –y cabe sospechar que peor– que la del vendedor (servicios médicos, electrodomésticos, vivienda, créditos bancarios, activos financieros...) y decida por sí mismo la importancia cuantitativa de dicho fallo de mercado en el mundo real.

Obsérvese que he mantenido toda la discusión en términos de pura eficiencia, lo que implica hacer una hipótesis implícita que, con frecuencia, los economistas no solemos hacer explícita: que se pueden separar las decisiones relativas a la eficiencia técnica

en el uso de recursos de las que afectan a la distribución de la renta y la riqueza entre los individuos de la sociedad. Las condiciones en que dicha separabilidad tiene lugar son extremadamente irreales, y se puede, por tanto, mantener con gran solidez que existe un grado de sustituibilidad significativo entre, por ejemplo, la maximización de la tasa de crecimiento de una economía y el grado de equidad en la distribución, se mida ésta como se mida. Aunque no crea que lo único importante es la eficiencia, seguiré no obstante, limitando la discusión a ésta.

El resumen de la discusión precedente es, en mi opinión, claro: lo importante no es el mercado (que es un instrumento), sino la competencia y la eficiencia. El mercado asigna competitiva y eficientemente bajo determinadas circunstancias, pero no así en otras, que no son infrecuentes. En estos casos, el mercado debe ser apoyado por medidas que corrijan sus defectos. Obsérvese que señalo que es preciso «apoyar» y no necesariamente «sustituir», al mercado, pese a que existan diversos ejemplos en que esta última sea una alternativa técnicamente superior al mercado libre (*v.gr.*: el sector eléctrico).

Precisamente, el hecho de que el mercado puro (flexible, desregulado, con agentes sólo privados) no sea en muchos casos ni competitivo ni eficiente es lo que ha dado lugar a la existencia de tres tipos de políticas o de prácticas complementarias del mercado: la política de defensa de la competencia, la política de regulación y la generación de diversos tipos de incentivos que faciliten a las empresas la adopción de comportamientos eficientes.

III. LA POLÍTICA DE COMPETITIVIDAD COMO UN CONJUNTO DE POLÍTICAS DE COMPLEMENTO Y CORRECCIÓN DEL MERCADO

La política de defensa de la competencia (PDC) surge del hecho de que las empresas tiendan a comportarse de forma estratégica –prácticas restrictivas de la competencia– lo que provoca disminuciones de la eficiencia asignativa. El paradigma del mercado atacable (*contestable market*) permite sintetizar con sencillez los incentivos existentes a los comportamientos estratégicos (una explicación más técnica en Segura, 1993a, cap.3). Como es bien sabido, en una actividad en que no existan costes de entrada ni de salida y la velocidad de reacción de las empresas instaladas sea menor que la de los consumidores y los potenciales competidores, la simple amenaza de posibles entrantes obliga a un monopolio a comportarse de forma competitiva. Si esto es así, es claro que la estrategia óptima de la empresa instalada (monopolista) será generar barreras a la entrada y a la salida de la actividad como forma de poder ejercer mayor poder de mercado. Las formas de generar dichas barreras son muy numerosas (publicidad, política de innovación, diferenciación del producto, proliferación de marcas, restricciones verticales de distribución, etcétera).

Es, por tanto, el hecho de que el mercado genera incentivos a los comportamientos no competitivos de las empresas lo que ha dado lugar al nacimiento de la PDC, una política de larga tradición iniciada con la Ley Sherman (1890) en los Estados Unidos. La

eliminación de barreras a la entrada de nuevas empresas, la prohibición de posiciones de dominio de mercado no derivadas de una mayor eficiencia (menores costes), la evitación de acuerdos tácitos de cartelización de los mercados, son todas acciones destinadas a mejorar la eficiencia tanto en el sentido de reducir los costes de producción como de lograr que parte de dicha reducción se traslade a los consumidores.

En resumen, *toda política de competitividad requiere una PDC activa* que trate de impedir las prácticas restrictivas de la competencia por parte de las empresas que tengan capacidad para ello. La PDC es una política que prohíbe determinadas decisiones tomadas libremente por las empresas porque van en contra de la eficacia y la competencia. Se trata, por tanto, de una política de apoyo al mercado que restringe la libertad de las empresas para adoptar determinados comportamientos estratégicos. Un caso claro en que la «libertad absoluta de elección», que tanto defienden los apologetas del mercado puro, conduce a pérdidas de competitividad. Tendremos ocasión de ilustrar el tema cuando, más adelante, discutamos sobre la economía española.

Las *políticas regulatorias* son políticas diseñadas para resolver casos en que el mercado no puede asignar eficientemente por la existencia de fallos no solubles mediante reformas de tipo institucional. El paradigma es, posiblemente, el caso del monopolio natural, en que la tecnología presenta indivisibilidades relevantes para los niveles de demanda prevalecientes. Tanto si se trata de un monopolio privado como de uno público, la fijación de precios eficientes, junto con la necesidad de

equilibrio presupuestario, o de una tasa de rentabilidad aceptable del capital, exigen la regulación de la actividad. Desde las políticas de precios óptimos (tarifas por partes, en bloques, precios Ramsey, etc.), hasta las técnicas regulatorias del tipo de limitación de la tasa de rendimiento sobre el capital (utilizadas en ciertas *public utilities* estadounidenses), la regla IPC-x (empleada en el caso británico), las diversas reglas *ad hoc* de *cost-plus* o *price-cap*; o la competencia por comparación (*yardstick*), existe una amplísima gama de técnicas regulatorias que son de utilización generalizada en todas las economías reales (ver, por ejemplo, Spulber, 1989).

Pero existe también otro tipo de regulación que tiene que ver con el carácter de servicio público de algunas actividades. Pensemos, por ejemplo, en el sistema eléctrico, en el que la seguridad y calidad del suministro son esenciales y no pueden conseguirse sin regulación. O en el hecho de que un sistema no regulado no ofrecería nunca la combinación de energías que minimizara los costes variables de generación y transporte, incurriendo en pérdidas de eficiencia (por no optimización conjunta del sistema) importantes que repercutirían en mayores precios de la energía eléctrica.

Por último, están los numerosos casos en que existe información asimétrica (v.gr.: el sistema financiero o el sanitario), y que, sin algún tipo de regulación que logre que quienes disponen de mejor información tengan incentivos a revelarla, conducen a equilibrios ineficientes de mercado (ver Freixas, 1992).

Es de destacar el hecho de que la regulación de determinadas actividades, en el sentido que se ha sintetizado aquí, no constituye una sustitución del mercado por

otro mecanismo de asignación informacionalmente centralizado o planificado, sino, por el contrario, formas de introducir mayor eficiencia en el propio funcionamiento de los mercados. Por tanto, oponer regulación a mercado es una posición ideológica insostenible desde el punto de vista técnico: sistemas de regulación adecuados no eliminan el mercado, sino que lo hacen más eficiente. Cabe esperar, por tanto, que la tendencia sea —como se ha demostrado en los procesos de privatización de la década de los años ochenta— hacia más mercado y más (y mejor) regulación.

Las *políticas de incentivos* están formadas por un amplio abanico de medidas que tratan de hacer beneficioso a las empresas seguir comportamientos eficientes y adoptar estrategias que mejoren su competitividad. La formación de la mano de obra, la innovación y desarrollo tecnológico, la calidad, el acceso a ciertos servicios a empresas, la comercialización eficiente, la oferta de servicios postventa y un largo etcétera son factores universalmente admitidos como cruciales para la competitividad de las actividades productivas. Muchos de ellos son susceptibles de ser mejorados mediante incentivos adecuados que, de nuevo, no sustituyen al mercado, sino que permiten a las empresas ser más eficaces dentro de éste. Son las políticas que, por simplificación, englobaremos bajo el término genérico de *políticas industriales*. Una corta lista de algunas de ellas hará ver su amplitud y uso generalizado en todo el mundo: la política comercial japonesa, el uso de los contratos federales en Estados Unidos, la política de formación alemana, el *up grading* de actividades tradicionales italiano, la opción nuclear francesa, los instrumentos fiscales como incentivos a la inversión, las ayudas pre-

competitivas en numerosas actividades tecnológicas.

En resumen, no existe posibilidad real de que un sistema económico presente una elevada competitividad sin que existan mercados, pero esto sólo no garantiza la competitividad. *La mejora de la competitividad sólo puede lograrse mediante una adecuada combinación de sistema de mercado, política de defensa de la competencia, políticas regulatorias y políticas de incentivos.*

IV. PROBLEMAS DE GENERACION DE COSTES

¿Hasta qué punto son importantes los costes de producción en la competitividad de las empresas? La respuesta a esta pregunta debe ser empírica, y la evidencia disponible indica con gran solidez que los costes son un componente significativo en la competitividad de casi todas las actividades, y esencial en aquellas que producen, con tecnologías conocidas y asimiladas por la mayoría de los países y mano de obra no especialmente cualificada, bienes no diferenciados que son objeto de un intenso comercio internacional. Este tipo de actividades –v.gr.: casi todas las actividades extractivas, la siderometalurgia y metalurgia básica, la fabricación de petroleros, fibras textiles, muchos productos agrícolas, etc.– tienen un fuerte peso relativo en la producción española, por lo que cabe afirmar que *los costes tienen una gran importancia relativa en la competitividad de las empresas españolas.*

Los costes de producción dependen, agregadamente, de los costes del factor trabajo, de los del capital, de los precios de los consumos intermedios, de la tecnolo-

gía utilizada y de la gestión de las empresas. Puesto que la capacidad de gestión de las empresas pertenece al ámbito de las decisiones internas de éstas, no existen políticas que puedan mejorar la gestión (v.gr.: que mejoren los costes de los suministros, que minimicen los costes financieros o que hagan eficiente la gestión de recursos humanos, que optimicen la asimilación de tecnología). Los precios de los consumos intermedios son, a su vez, precios de productos terminados de otras empresas, por lo que sus costes dependen de los cuatro elementos ya mencionados. El tema de la tecnología se comentará en el apartado VI. Por tanto, *la discusión de costes en nuestro contexto se limitará al análisis de los costes de trabajo y de capital.*

Suele afirmarse que en España los costes del trabajo crecen a ritmos elevados y que los costes de capital son altos, lo que es cierto. Los costes unitarios del trabajo, que tienen en cuenta la productividad, son altos y presentan ritmos de crecimiento relativo poco relacionados con la situación del mercado de trabajo. Los costes del capital, en la medida en que dependen –pero no sólo– de los tipos de interés, son elevados; y se suele señalar como solución a este problema la desregulación y flexibilización de los mercados de factores.

Los *mercados de capitales* han experimentado un proceso de internacionalización, liberalización y desregulación sin precedentes en los últimos años, siguiendo, por tanto, las prescripciones señaladas en el párrafo precedente. Dos de los fenómenos esenciales que ello ha traído consigo han sido el espectacular número de innovaciones financieras que se han producido y el importante au-

mento de la movilidad de los recursos financieros y del tipo de operaciones que permiten movilizarlos.

Respecto a las innovaciones, es importante analizar su origen. Una parte son innovaciones que cabría identificar con un acercamiento al grado óptimo de diferenciación del producto, en el sentido de materializarse en activos que satisfacen necesidades específicas de financiación de determinados agentes en forma más precisa que los instrumentos antiguos. Expresado en otros términos, estas innovaciones implican un coste global menor de la financiación teniendo en cuenta todos los factores que valora el usuario (tipo de interés, riesgo, liquidez, etc.). Pero una parte muy significativa de las innovaciones ha perseguido exclusivamente evadir las normas reguladoras de las autoridades monetarias (y fiscales) nacionales, generando una mayor inestabilidad financiera, dificultando la regulación y no repercutiendo en menores costes para el usuario.

El resultado anterior no debería sorprender, porque el análisis tradicional de la competencia monopolística señala la existencia de exceso de diferenciación, que sólo puede considerarse beneficioso desde el punto de vista global si la competencia entre empresas (financieras) tiene lugar esencialmente por la vía de los precios, pero que implica pérdidas de eficiencia si se articula mediante procesos de pura diferenciación.

Respecto a la mayor movilidad de los recursos, nadie duda de que tiene un aspecto positivo, pero también ha dado lugar a un grado de inestabilidad muy superior en los mercados al facilitar las operaciones dirigidas a lograr fuertes ganancias de ca-

pital a muy corto plazo, que, al ser porcentualmente muy importantes, no resultan afectadas por los instrumentos tradicionales. Además, la mayor movilidad implica mayor cuantía de recursos dedicables a una operación concreta, de forma que la presión ejercida sobre un activo determinado en los mercados no puede ser contrarrestada por mecanismo compensatorio alguno. Es obvio que si, por ejemplo, un agente espera obtener una ganancia del 300 por 100 en dos días, no existe tipo de interés plausible que pueda penalizar lo suficiente la operación como para hacer desistir al agente de su realización. Además, en la medida en que dichas ganancias dependen crucialmente no de las tendencias de los precios de los activos, sino de la variabilidad temporal de éstos, existen incentivos a la inestabilidad *per se* de dichos precios. Todo ello favorecido en algunos casos —cabe esperar que involuntariamente— por decisiones de las autoridades que, al mismo tiempo que defienden la total liberalización de los mercados, tratan de castigar a los especuladores (es decir, a quienes, por la propia lógica del mercado, hacen lo contrario de lo que desearían las autoridades), con lo que aumentan la variabilidad de los precios de los activos.

Con cierta frecuencia, se suele señalar que la cuantía de los recursos sometidos a riesgo es menor de lo que podría deducirse de la discusión precedente, porque en muchas operaciones el único riesgo es la pérdida de la potencial ganancia, pero no del principal. Pero sucede que, con frecuencia, en esas operaciones (con pacto de recompra, liquidación a plazo, etc.), no existe principal, de forma que el riesgo

afecta al 100 por 100 de los recursos implicados.

Esta mayor inestabilidad y riesgo implícito en las operaciones de los mercados financieros implica mayores costes de éstas por la vía de las cuotas del riesgo frente al que hay que asegurarse o de la probabilidad de impago. En suma, con frecuencia se ha producido una reducción en la calidad de muchos activos financieros y un aumento del coste real de las operaciones (ver, para una evaluación general, Tobin, 1984).

Respecto al *mercado de trabajo* (y, en particular, al español), ya he señalado en otros lugares (Segura, Bentolila, Durán y Toharia, 1991, y Segura, 1993b) la necesidad de su profunda reforma en una línea desregulatoria: facilitar las condiciones de entrada y salida en el mercado, eliminar intervenciones administrativas injustificables, vincular la negociación salarial a las condiciones de productividad y demanda concretas, contrato de aprendizaje, utilización más amplia de los contratos a tiempo parcial y un largo etcétera. Pero una cosa es eso y otra muy distinta, pensar que el mejor mercado de trabajo es un mercado totalmente desregulado y liberalizado en el que los costes de rescisión sean casi nulos para las empresas y los ajustes se produzcan sólo por la vía de unos salarios totalmente flexibles a la baja. La experiencia demuestra que en el mundo no existe este tipo de mercado para el conjunto de la fuerza de trabajo, y la razón esencial es la creciente importancia de la cualificación de la mano de obra.

Una empresa que vende un producto estandarizado, de bajo contenido tecnológico, que no requiere activos específicos ni intangibles, es el tipo de empresa que necesita un mercado de tra-

bajo «neoclásico», porque los costes de rotación de su mano de obra son casi nulos, al no tener ésta cualificación alguna; y, al mismo tiempo, sus costes laborales son una parte significativa de los totales. Lo que demanda este tipo de empresa del mercado de trabajo es mano de obra no cualificada y lo más barata posible, de forma que resulte deseable que los ajustes se produzcan, íntegramente, por la vía de los salarios.

Pensemos ahora, por el contrario, en una empresa con las características opuestas, que actúa en mercados con fuerte diferenciación, cuyo grado de especificidad de los activos es alto, en que los intangibles son esenciales. Esta empresa requiere mano de obra de alta cualificación, parte importante de la cual se obtiene dentro de la propia empresa. En la medida en que este proceso de formación implica un coste significativo para la empresa, será beneficioso para ella proteger dicha inversión y no perderla en favor de sus competidores por ligeras diferencias salariales. En este caso, a la empresa le resulta rentable internizar parte del mercado de trabajo, ofreciendo contratos a largo plazo y carreras estables a sus trabajadores, que incluyen aspectos tales como participación en resultados y una cierta redistribución del poder político dentro de la propia empresa (ver Salas, 1993). Un neoclásico interpretaría esto como rigideces indeseables del mercado de trabajo; es posible que sean rigideces, pero es imposible que sean indeseables si han sido pactadas libremente por ambas partes.

La recomendación genérica de un mercado de trabajo totalmente desregulado, con entrada y salida gratuitas, incurre en un típico error de composición: su-

poner que todo el trabajo y que todas las empresas pueden agregarse en una sola categoría. La realidad es más heterogénea, y dicha recomendación termina siendo contradictoria con el intento de lograr una estructura productiva más moderna y competitiva, con una especialización relativa más avanzada tecnológica y económicamente. Desde el punto de vista de la estricta eficiencia, lo deseable sería un mercado puro para el trabajo de menor cualificación, y formas más complejas de organización para cualificaciones mayores. En la medida en que en la economía española el peso de las empresas del primer tipo sigue siendo importante, es necesario desregular y liberalizar el mercado de trabajo en el sentido señalado; pero es preciso también tener en cuenta que dicho mercado no es la forma de organización más adecuada para el trabajo cualificado ni desde el punto de vista de la empresa ni desde el de los propios trabajadores.

En resumen, una posible conclusión de este epígrafe, relativo al funcionamiento de los mercados de capital y trabajo, es que constituye un error considerar igual los mercados de factores que los de productos. La inestabilidad de los primeros tiene efectos mucho más perniciosos sobre la economía que la de los segundos (aunque algo podría decirse respecto a la independencia de los precios de ciertas materias primas y productos agrícolas respecto a los fundamentales): *es preciso tratar de lograr un equilibrio entre eficiencia estática y estabilidad* (obsérvese que no se habla de equilibrio entre eficiencia y equidad).

Una segunda conclusión es que los mercados de factores presentan costes de transacción

muy superiores a los de productos, por lo que suponer que dichos costes son nulos en el primer caso constituye una hipótesis arriesgada; y si los costes de transacción son significativos, el mercado pierde parte de sus deseables propiedades. Por eso mismo, es conveniente analizar los procesos de internización por parte de las empresas de algunos de dichos mercados, lo que no sólo afecta a la mano de obra, sino también a la financiación (un tema relevante en relación, por ejemplo, a posiciones simplistas respecto a los problemas de «bancarización de la industria»).

Una última conclusión es que, siendo la prueba definitiva de eficiencia la reducción del coste y del precio, no es claro que los procesos de desregulación y liberalización sin matices que han tenido lugar en algunos mercados de factores hayan aumentado la eficiencia de la economía.

V. PROBLEMAS DE TRANSMISIÓN DE COSTES A PRECIOS

En las actividades y mercados en que los precios son un factor crucial de competitividad, no basta para mejorar ésta con que los costes se comporten bien; es preciso, además, que el comportamiento moderado de los costes se transmita a los precios. Existe abundante evidencia empírica, incluida la relativa a la economía española (ver Martín, 1992a), que demuestra la frecuencia con que el comportamiento de precios y costes es opuesto. Esta disparidad no siempre responde a las mismas causas, y debe interpretarse correctamente en cada caso. Por ejemplo, ciertos comportamientos negativos de los costes y positivos de los pre-

cios —que implican una reducción de los márgenes— se pueden deber tanto a una pérdida relativa de poder de mercado como a la necesidad de incluso incurrir en pérdidas para mantenerse en el mercado en situaciones depresivas. O un comportamiento positivo de costes y negativo de precios puede bien deberse a la recuperación de una situación «normal» tras una crisis, bien ser evidencia de ejercicio de poder de mercado. En cualquier caso, la abundancia de los comportamientos dispares y el análisis de las actividades y períodos de tiempo en el que aquellos se producen proporcionan evidencia de que una parte significativa de dichas disparidades refleja la existencia de poder de mercado.

El ejercicio de poder de mercado, reflejado en mayores márgenes precio/coste, es indeseable en sí mismo, aunque se haga la hipótesis de pura eficiencia (y ausencia de efectos de renta), ya que el excedente total aumentaría con un margen menor. Puesto que el poder de mercado sólo se puede ejercer —y, sobre todo, mantenerse— si existen comportamientos colusivos y/o barreras a la entrada, los instrumentos adecuados para mejorar la transmisión de costes a precios son la política de defensa de la competencia (PDC) y una adecuada política de infraestructuras de comercialización. Ya he realizado en otro lugar una discusión algo detallada de los aspectos más relevantes que, en mi opinión, debería presentar una PDC en las condiciones actuales de la economía española (Segura, 1991a), por lo que aquí sólo haré algunos comentarios respecto a ella.

En primer lugar, en el caso de la economía española, la divergencia entre los ritmos de crecimiento de los precios de algunos

servicios y de la industria —un fenómeno no privativo de la economía española, aunque en nuestro caso es especialmente agudo (ver Raymond, 1992, y Mauleón y Raymond, 1993)— constituye un importante obstáculo para la mejora de la competitividad industrial. Puesto que esto es debido a la capacidad del sector servicios para trasladar a precios cualquier elevación de costes, o para ampliar sus márgenes, ante la protección frente a la competencia de que disfruta, se trata de un área de acción característica de la PDC. En algunos casos, existen barreras naturales (*v.gr.*: geográficas, de idioma) a la entrada que no pueden eliminarse mediante la PDC, pero en muchos otros existen barreras legales y protecciones corporativas (*v.gr.*: colegios profesionales, regulación de oficinas farmacéuticas, telecomunicaciones, regulaciones comerciales) que deben ser eliminadas. Por tanto, una primera recomendación sería que la PDC se concentre fundamentalmente en las actividades de servicios con mayor evidencia de ejercicio de poder de mercado.

En segundo lugar, y sin pretender dar receta alguna —por razones obvias—, como orientaciones de los trabajos de la PDC, señalar que, en la mayoría de los casos, la estructura de la industria o del mercado es menos importante que el comportamiento de las empresas. La estructura es más relevante en los casos de fusiones. Pero si éstas son importantes, se tratará normalmente de fusiones transnacionales en las que el Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) español no tendrá competencia, por tratarse de mercados mundiales o, como mínimo, comunitarios. Por tanto, los puntos de atención relativos de la PDC deberían dirigirse hacia la detec-

ción de barreras legales y estratégicas a la entrada y de comportamientos colusivos tácitos, incluyendo existencia de empresas líder. Temas en los que la disponibilidad, acceso y transmisión de la información son cruciales.

En tercer lugar, existe un problema de medios materiales. Es difícil imaginar que el TDC español pueda plantearse acciones de oficio o estudios en profundidad de mercados concretos sin disponer siquiera de un modesto servicio de estudios (*v.gr.*: media docena de economistas y otra media de abogados). Los temas de PDC son bastante especializados tanto en el área económica como en la jurídica, y la interpretación económica de las situaciones de hecho no es inmediata. Posiblemente, el modelo de referencia no sea —como con frecuencia se defiende— el estadounidense, donde los temas de PDC son competencia de los tribunales ordinarios. Pero tanto la organización y competencias de la Federal Trade Commission como el tipo de dictámenes técnicos que los tribunales solicitan de expertos económicos constituyen buenos ejemplos de la importancia relativa concedida a estos temas, y del grado de especialización de los mismos.

En cuarto lugar, existe un problema de independencia relativa del TDC respecto al gobierno, que puede afectar a la estrategia de aquél. La tentación es clara: utilizar el TDC como un instrumento más de lucha contra la inflación y orientar sus acciones hacia aquellos mercados de productos que mayor ponderación presentan en el IPC. No estoy defendiendo que la evidencia de comportamiento inflacionista no deba ser un elemento a tener muy en cuenta en las acciones

de oficio de un TDC, pero el comportamiento inflacionista derivado del poder de mercado y la ponderación de un precio en el IPC son cosas incorrelacionadas, y en ningún caso esta última debe ser criterio prioritario para abrir una investigación. En el terreno de la independencia, algo se ha hecho con el nombramiento por un período de seis años del Presidente del TDC. Sin embargo, y aunque la independencia real dependa sobre todo de las personas implicadas en el tema, quizá fuera mejor un modelo de nueve años (como el del Tribunal de Cuentas) sin posibilidades de renovación.

Por último, un comentario sobre el problema de las siempre tensas relaciones entre la PDC y la política de incentivos, o política industrial (PI). La traducción al terreno de la PDC de la consideración ya criticada del mercado como un fin en sí mismo es la propuesta de independencia entre PI y PDC que, en la práctica —por una exigibilidad legal de cumplimiento de las sentencias del TDC—, implica la subordinación de la PI a la PDC. Es posible que ésta sea una propuesta atractiva en abstracto (atractivo en buena medida derivado del mimetismo respecto a la independencia de la política monetaria), pero presenta un riesgo importante cuando los ámbitos geográficos y económicos a que se aplican ambas políticas no son idénticos.

Si el conjunto de agentes al que se aplican la PDC y la PI tienen las mismas reglas del juego, parece claro que la PDC debe primar sobre la PI porque, en caso de contradicción entre ambas, una PDC sensata mejorará la eficiencia y, por tanto, la competitividad. Sin embargo si, como sucede con frecuencia, la PDC se

aplica a agentes con distintas reglas del juego en lo relativo a los incentivos de que pueden beneficiarse, su primacía sobre la PI generará perjuicios a las empresas que se enfrentan a una PI menos activa (o, alternativamente, a una PDC más estricta), perjuicios no derivados de su menor eficacia. Por tanto, el criterio fundamental para evaluar las relaciones entre PDC y PI es el de *reciprocidad*: si existe, la PDC debe primar sobre la PI; en caso contrario, la PDC debe tener en cuenta la existencia de marcos institucionales distintos en sus decisiones.

VI. OTRAS VARIABLES DE COMPETITIVIDAD

En este apartado, se puede incluir una lista casi interminable de variables tales como diferenciación, marcas, calidad, tecnología, diseño, comercialización, creación de nichos de mercado, internacionalización, técnicas de gestión y organización, formas de propiedad, y un largo etcétera. Aquí sólo haré unos comentarios muy sintéticos relativos a tecnología, comercialización e internacionalización, tamaño y formas de propiedad, organización y gestión.

Posiblemente *la disponibilidad de la tecnología adecuada* sea, en los momentos actuales, no sólo una condición imprescindible de presencia en ciertas actividades, sino, además, la fuente más importante de posibles reducciones de costes. Por tanto, la política de I + D constituye un elemento central de toda PI (ver Martín, 1992b, y Soete, 1992). El esfuerzo público realizado en este terreno en el último sexenio ha sido muy considerable, pero cabe señalar algunos claroscuros. Por una parte, todo el sistema

actual de ciencia-tecnología es particularmente complejo desde el punto de vista organizativo, tanto en la Administración central como en la superposición de tres administraciones territoriales con frecuencia insuficientemente coordinadas. Pero los dos puntos más debatibles son, en mi opinión, el carácter «horizontal» de las ayudas a I + D y el énfasis relativo en el tipo de acciones apoyadas.

Respecto a la horizontalidad, en I + D existe en todas las actividades una masa crítica por debajo de la cual los esfuerzos no pueden tener éxito. Unos recursos escasos combinados con una política no selectiva de ayudas hace imposible alcanzar esa masa crítica en muchas de las actividades, con lo que parte del esfuerzo en I + D se desperdicia. Quizás a ello se deba, en parte, el moderado impacto del esfuerzo público sobre la inversión privada en I + D. Este es un caso en el que la optimización de los recursos públicos exige determinar prioridades.

Por lo que se refiere al tipo de gasto en I + D, nadie discute que un país sólo puede tener un buen nivel de desarrollo tecnológico si dispone de una adecuada investigación básica. Pero quizá tuviera sentido plantearse el tema de las prioridades relativas en los tipos de acción. Por ejemplo, la asimilación de tecnologías es más importante que su generación en aquellos casos en que esta última presenta un desfase temporal insalvable en el medio plazo respecto a otros países. Por ejemplo, es posible que la división actual del gasto en I + D esté sesgada en favor de la I y, por tanto, en detrimento de la D, que es la crucial para la competitividad de las empresas. Por ejemplo, es probable que los es-

fuerzos en innovación deban dirigirse más al área de las innovaciones de proceso que de producto. Nada de esto se garantiza aumentando el gasto en I + D con el socorrido argumento de que países más avanzados dedican el 2 por 100 del PIB a esas actividades en vez del 1 por 100 como nosotros. Lo crucial es tratar de gastar con la mayor eficacia posible ese 1 por 100.

Respecto a la *comercialización e internacionalización*, constituye un lugar común señalar la práctica carencia de multinacionales de matriz española y el pequeño tamaño relativo de las empresas españolas como restricción a cualquier proceso de mayor presencia exterior de éstas. Y quizá lo único que quepa decir es que los incentivos se deben trasladar lo más rápidamente posible del objetivo inicial de fomento genérico de las exportaciones hacia el de marcas, como paso previo a la instalación de redes comerciales en el extranjero y la posterior apertura de establecimientos. Un camino largo y complejo en el que, posiblemente, las *joint-ventures* y acuerdos de colaboración con empresas extranjeras líderes tengan un peso importante.

El *tamaño* es, con frecuencia, un obstáculo para la puesta en práctica de estrategias tecnológicas y de comercialización, pero los efectos del tamaño sobre la estrategia empresarial y sus resultados distan de ser simples. Y esto es algo que tiene una relación directa con un área de PI comúnmente aceptada como prioritaria en casi todo el mundo: las ayudas a las PYME.

En casi todas las variables que describen el comportamiento de una empresa, es detectable la existencia de algún tipo de lo que cabría llamar «efecto umbral» del tamaño (ver Segura *et al.*, 1992,

capítulo 1). Este efecto presenta dos modalidades diferenciadas. La primera, y más simple, que a partir de cierto tamaño de la empresa alguna variable (intensidad inversora, sistemas de producción utilizados, productividad, estructura de la deuda) adquiere valores significativamente distintos que para tamaños inferiores. La segunda, que el umbral sea relevante para la realización o no de ciertas actividades (exportar, gastar en I + D, emplear robótica), pero que las empresas «pequeñas» que las realizan —superando el filtro que supone el umbral— no presenten un comportamiento diferenciado respecto a las grandes (para un análisis de la PYME industrial española ver Fariñas *et al.*, 1992).

Cabe suponer que el fundamento de una política específica para las PYME se basa, precisamente, en la existencia de dicho efecto umbral —sobre todo, en el primer sentido— que dificulta la adopción de determinadas estrategias ventajosas para la empresa. Si esto es cierto, una política de PYME óptima (más allá de la mera utilización generalizada de subvenciones por tamaño) implica dos cosas: la primera, conocer cuál es el umbral, en el sentido del tamaño, a partir del cual el comportamiento de las empresas es cualitativamente distinto (y mejor); la segunda, averiguar a qué se debe la restricción del tamaño.

Respecto a la primera, se puede afirmar que, en el caso de la industria española, el comportamiento diferenciado se observa para un umbral en torno a los 100 trabajadores, un tamaño muy inferior al «oficial» que habilita ayudas de PYME. Ningún país va a renunciar a las posibilidades que la CE ofrece de ayuda a las PYME, pero parece razonable

tratar de concentrar aquellas en el tramo de tamaños en que dichas ayudas puedan resultar más eficaces.

Respecto a la segunda, la evidencia es menos concluyente, pero quizá sería conveniente que el énfasis se desplazara de los meros instrumentos financieros hacia facilitar el acceso de las PYME a determinados servicios cualificados que, por razón de su tamaño, no pueden ser generados internamente, y que resultan esenciales en cualquier estrategia de competitividad.

Por último, la competitividad depende crucialmente de la *organización y gestión de las empresas*. Si no fuera así, ser competitivo sería trivial: la empresa sería una función de producción, como en los libros de texto de microeconomía básica, y bastaría con utilizar correctamente la tecnología y prever sin grandes errores la demanda. Es claro que la organización y gestión de las empresas es un tema interno de éstas, por lo que no cabe hablar de incentivos o políticas que mejoren estos aspectos, salvo la afirmación genérica de que un mundo en que los mercados de capitales —y de directivos— son más eficientes debe favorecer la calidad de la gestión empresarial por la mayor posibilidad de sustitución de equipos directivos incompetentes.

Sin embargo, existen algunos aspectos cuyo análisis empírico en profundidad podría ayudar a diseñar una política de incentivos más eficaz. Un ejemplo claro es el efecto de distintas formas de propiedad (empresa familiar, participación de capital extranjero, capital público, etc.) sobre el comportamiento y los resultados de las empresas. Si se conocieran mejor estas relaciones, allí donde existan, sería más fácil diseñar

un tratamiento fiscal óptimo desde el punto de vista de la mejora de la competitividad. O si se analizaran las formas de gestión de los recursos humanos y sus efectos sobre los resultados, se tendría información relevante para determinar mejores instrumentos de incentivos a la formación y para regular mejor las relaciones contractuales en el mercado de trabajo (ver una reflexión interesante en Salas, 1992).

VII. COMPETITIVIDAD Y SECTOR PÚBLICO

Como se ha señalado a lo largo de todo este artículo, el sector público puede hacer muchas cosas para mejorar la competitividad de una economía (y también para empeorarla). Por una parte, crear un marco macroeconómico que incentive la inversión productiva y la estabilidad. Por otra, articular una política activa (entendida como la suma de políticas de infraestructuras, defensa de la competencia, regulación e incentivos) correcta. Pero, dado que el sector público gasta un porcentaje significativo del PIB, hasta el punto de ser el primer empresario de cualquier economía, también puede hacer mucho por la competitividad general si su comportamiento es más eficiente. Pero ¿qué es un sector público más eficiente?

Es frecuente plantear el tema de la eficiencia del sector público como un problema de déficit, lo que constituye un error lógico, con un claro sesgo ideológico. El único concepto de eficiencia técnicamente aceptable es el de minimización de los costes de lograr los objetivos que se persiguen con la actividad. Esto es así *también* para las actividades privadas, en las que la eficiencia consiste en minimizar costes, y sólo

coincide con la maximización del beneficio en contextos puramente competitivos. Pero en el caso del sector público esto es aún más claro: la fijación de objetivos es una decisión política –sobre la que el economista, en tanto que profesional, no tiene nada que decir– y, por tanto, la única medida de eficiencia es que los costes sean los menores posibles. Esto incluye, por supuesto, que si los costes de lograr el *mismo* objetivo son menores sacando esta actividad del sector público, la eficiencia debe exigir el abandono de la actividad por parte del sector público. Pero que el objetivo sea el mismo puede incluir no sólo –por ejemplo, en el caso de un servicio– su cantidad, sino también calidad, garantía de suministro, no discriminación de acceso por nivel de renta, situación geográfica u otro motivo, estructura de precios eficiente, etc. Es posible que, fijados los objetivos, incluso una gestión eficiente implique un déficit no sostenible, en cuyo caso los objetivos podrán replantearse o buscarse formas de financiación alternativas, pero de nuevo la eficiencia será un problema de minimización de costes, y no de cuantía de los gastos.

Con este concepto de eficiencia en mente, unos breves comentarios sobre su posible mejora. Desde el punto de vista que aquí nos interesa, cabe distinguir entre los siguientes tipos de actividades del sector público: generación de infraestructuras, producción de bienes (empresas públicas), programas de transferencia (pensiones, pagos por desempleo) y prestación de servicios universalizados (sanidad y educación).

Las infraestructuras constituyen uno de los elementos cruciales de competitividad, como lo demuestra el hecho de que los

criterios para decidir la localización de una empresa son transportes, comunicaciones, y disponibilidad y conflictividad de la mano de obra; y el retraso relativo en la dotación de infraestructuras físicas es uno de los elementos que explican la menor competitividad de las empresas españolas. Sin poner en duda, por tanto, el carácter prioritario del gasto en infraestructuras, parece evidente que la mejora de aspectos tales como la coordinación temporal de las inversiones, los sistemas de adjudicación, la reducción de costes financieros, vía seguridad en la periodificación de pagos, y la eliminación de inversiones sustitutivas o redundantes podrían implicar reducciones significativas de los costes.

En el tema de las empresas públicas, ya he explicado en otros lugares mi posición (ver Segura, 1989 y 1991b), que se puede sintetizar en pocas líneas. Las concurrenciales en mercados competitivos sólo tienen sentido en caso de que sean tan eficientes como las privadas, pero si la actividad no tiene componente estratégico alguno, son de difícil justificación. Por tanto, el área típica de las empresas públicas es la de los servicios colectivos y/o las actividades estratégicas. La mejora de su eficiencia implica, en lo esencial, instrumentar procedimientos que sensibilicen en mayor medida a sus gestores y propietarios respecto al rendimiento del capital invertido.

Respecto a las actividades de transferencia, dos aspectos son esenciales. El primero, relativo a las pensiones, fijar programas plausibles de pensiones no contributivas y tratar de dotar de mayor contenido actuarial todo el sistema contributivo. El segundo,

referente a las prestaciones por desempleo, revisar las condiciones que dan acceso a los beneficios para que las percepciones sean adecuadamente menores que las correspondientes a la situación de actividad, la disponibilidad total de los perceptores esté garantizada y se asegure la incompatibilidad de la percepción con otros ingresos.

Por último, en el área de las prestaciones de servicios universalizados, una referencia breve al tema sanitario. Es imprescindible introducir competencia en el sistema sanitario público y eliminar prestaciones no justificables desde el punto de vista de los objetivos de salud pública. Es conveniente un régimen concertado que aproveche las ventajas que, en algunos casos, puede presentar la prestación privada. Pero la demanda no es acotada y viene determinada en buena medida por la oferta, por lo que una financiación no pública o una sanidad privada llevarían a una situación que no permitiría cumplir los objetivos del sistema de salud pública: el uso de fondos públicos para las prestaciones caras y de sanidad privada para las baratas, una sanidad para altos niveles de renta en la que es posible trasladar a precios cualquier ineficiencia del sistema, etcétera. Como demuestra el caso de los Estados Unidos, el coste de la «no salud pública» puede aproximarse a 3 ó 4 puntos porcentuales del PIB.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

FARIÑAS, J. C., et al. (1992), *La PYME industrial en España*, Civitas, Madrid.

FREIXAS, X. (1992), «Teoría de la regulación en información imperfecta», *Investigaciones Económicas* (suplemento).

MARTÍN, C. (1992a), «La competitividad de la industria española frente a la CE: un análisis sectorial», *Información Comercial Española*, número 705.

– (1992b), «Criterios para la evaluación de la política tecnológica: una aplicación al caso español», en MARTÍN, C. (coord.), *Política industrial. Teoría y práctica*, Economistas Libros, Colegio de Economistas de Madrid.

MAULEÓN, I., y RAYMOND, J. L. (1993), «Inflation in Spain: a two sector model approach», Programa de Investigaciones Económicas, DT 9304, Fundación Empresa Pública.

RAYMOND, J. L. (1992), «La inflación dual en España», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, número 52-53.

SALAS, V. (1992), «Aspectos micro-organizativos de la competitividad». Programa de Investigaciones Económicas, DT 9205, Fundación Empresa Pública.

– (1993), «La empresa en el análisis económico», Real Academia de Ciencias Morales y Políticas (mimeo en prensa).

SEGURA, J. (1989), «La empresa pública: teoría y realidad», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, número 38.

– (1991a), «Cambios en la política de defensa de la competencia y política industrial», *Ekonomiaz*, n.º 21.

– (1991b), «El INI como corporación industrial», *El País*, 13-14 de septiembre.

– (1993a), *Teoría de la Economía Industrial*, Civitas, Madrid.

– (1993b), «Algunas reflexiones sobre la reforma del mercado de trabajo», *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas* (en prensa).

– BENTOLILA, S.; DURÁN, F., y TOHARIA, L. (1991), *Análisis de la contratación temporal en España*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Serie Economía y Trabajo, Madrid.

SEGURA et al. (1992), *Un panorama de la industria española*, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Madrid.

SOETE, L. (1992), «Política tecnológica: su práctica y problemática en los países europeos», en MARTÍN, C. (coord.), *Política industrial, Teoría y práctica*, Economistas Libros, Madrid.

SPULBER, D. (1989), *Regulation and markets*, MIT Press, Cambridge, Mass.

TOBIN, J. (1984), «On the efficiency of financial system», *Lloyds Bank Review*, julio.