

INSTITUTO DE DIRECCION Y ORGANIZACION DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES

7

PARO Y REESTRUCTURACION ECONOMICA

II simposio internacional de economía social de mercado

Dirigido y coordinado por:

ERNST DURR

SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA



EDICIONES ESIC (MADRID)

UNIVERSIDAD DE ALCALA



5901080788

INSTITUTO DE DIRECCION Y ORGANIZACION DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES

Director: Prof. Dr. S. Garcia Echevarría

7

PARO Y REESTRUCTURACION ECONOMICA

DIRIGIDO Y COORDINADO POR:

ERNST DURR

SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA



EDICIONES ESIC (MADRID)

**Traducción: Instituto de Dirección y Organización de Empresas
Universidad de Alcalá de Henares.**

**Director de la Colección: Dr. Santiago Garcia Echevarría.
Secretaría de Redacción: Dra. M^a de los Angeles Gil Estallo
Lda. M^a Luisa Blasco Laviña
Responsable de Producción: Ldo. Harald Milatz.**

La publicación de esta obra ha sido patrocinada por la Fundación Konrad Adenauer.

**© de la edición castellana: Dr. Santiago Garcia Echevarría.
Edita: Ediciones ESIC. Evaristo San Miguel, 10. MADRID-8. 1981.
Depósito Legal: M-11383-1981.
I.S.B.N.: 84-7356-027-2
Imprime: Artegraf, i. g., S. A. Sebastián Gómez, 5. Madrid-26.**

PRESENTACION

I. PROLOGO

II. LA EXPANSION DE LA DEMANDA COMO INSTRUMENTO PARA ELEVAR EL GRADO DE OCUPACION.

1. *Paro e Inflación.*
2. *Las condiciones de una política de ocupación keynesiana.*
3. *Las relaciones entre la expansión de la demanda, los tiempos de trabajo, las retribuciones salariales por hora y el número de personas ocupadas.*
4. *La recuperación de la confianza en la estabilidad del valor monetario.*
5. *El papel de las Acciones Concertadas.*
6. *La compensación de la inflación a posteriori.*
7. *El fomento de las inversiones.*
8. *Los problemas de una política salarial expansiva.*
9. *Crecimiento económico y ocupación.*
10. *Resumen.*

III. POLITICA ESTRUCTURAL DE LA ECONOMIA SOCIAL DE MERCADO.

1. *Dinámica económica y transformación estructural.*
2. *Causas de la transformación estructural sectorial.*
3. *Objetivos de la política estructural sectorial.*
4. *Instrumentos de la política estructural sectorial.*

5. *Enjuiciamiento de la política estructural sectorial en la Economía Social de Mercado.*
6. *Resumen.*

IV. CONDICIONES PARA QUE EXISTA CAPACIDAD DE COMPETENCIA INTERNACIONAL

1. *Problema.*
2. *El mundo simplista de los tipos de cambio fijos.*
3. *Condiciones cambiantes para tipos de cambio flexibles.*
4. *Tipos de cambio reales como magnitud decisoria.*
5. *La influencia de otros factores.*
6. *Conclusiones.*
7. *Resumen.*

V. LA APORTACION DEL COMERCIO EXTERIOR A LA TRANSFORMACION ESTRUCTURAL

1. *Efectos del comercio exterior.*
2. *Consecuencias estructurales del comercio exterior.*
3. *El papel de la empresa en la reestructuración del comercio exterior.*
4. *Consideraciones finales.*
5. *Resumen.*

VI. ADAPTACION DE LA AGRICULTURA ESPAÑOLA ANTE LA ENTRADA DE ESPAÑA EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

1. *Agricultura, Crecimiento económico y ocupación.*
2. *Dificultades de adaptación de la Agricultura.*
3. *Las condiciones para la entrada de España en la Comunidad Económica Europea en cuanto a la Agricultura.*
4. *Nueva orientación de la política de precios agrícolas.*
5. *Resumen.*

VII. LA POLITICA ECONOMICA ESPAÑOLA ANTE EL PROBLEMA DE LA REESTRUCTURACION.

1. *Introducción.*
2. *Los objetivos de la política de reestructuración.*
3. *La selección de los sectores para su reconversión.*
4. *Los instrumentos para la política de reconversión industrial.*
5. *Conclusiones.*
6. *Resumen.*

VIII. POLITICA DE CLASES MEDIDAS EN UNA ECONOMIA SOCIAL DE MERCADO.

1. *Introducción.*
2. *Datos estructurales con respecto a la estructura de empresas medias y pequeñas industriales en la República Federal de Alemania.*
3. *Configuración de la política de clases medias en la Economía Social de Mercado.*
4. *Fomento de la cooperación entre empresas como instrumento de la política de clases medias empresariales.*
5. *Aspectos sociales de la cooperación.*
6. *Política de clases medias empresariales y fomento de la cooperación en la Comunidad Económica Europea.*
7. *Consideraciones finales.*
8. *Resumen.*

IX. EXIGENCIAS EN LA EMPRESA ESPAÑOLA PARA PODER DAR UNA RESPUESTA POSITIVA AL PARO Y A LA REESTRUCTURACION ECONOMICA.

1. *Consideraciones generales.*
2. *Condiciones y papel de la empresa en un Orden de Economía Social de Mercado.*
3. *El elemento determinante para que pueda dar una respuesta positiva a la empresa española.*
4. *Resumen.*

X. LA APORTACION DEL SECTOR PUBLICO Y DE LAS EMPRESAS PUBLICAS PARA EVITAR EL PARO.

- 1. Introduccion.*
- 2. ¿Se consigue una disminución del paro con un incremento del personal en las empresas públicas?*
- 3. Ampliación de la Administración Pública como medio para reducir el paro.*
- 4. Inversiones en la infraestructura o estrategia para incrementar la ocupación.*
- 5. Consideraciones finales.*
- 6. Resumen.*

XI. LA APORTACION DE LA EMPRESA PRIVADA AL CAMBIO ESTRUCTURAL.

- 1. Condiciones para el cambio estructural.*
- 2. Sectores de transformación estructural en la empresa.*
- 3. La dinámica de la aportación de las empresas privadas.*
- 4. Resumen.*

XII. INDICE DE MATERIAS.

Presentación

El Instituto de Dirección y Organización de Empresas presenta con esta publicación el resultado de los planteamientos realizados con motivo del II Simposio Internacional del Grupo de Economía Social de Mercado, sobre el tema "Paro y reestructuración económica". La preocupación por este tema desde el punto de vista empresarial, así como también desde el punto de vista del ordenamiento económico, es, sin duda, de una preferencia absoluta sobre muchos otros problemas que tienen planteadas las economías occidentales en este momento.

En este conjunto ordenado de las aportaciones realizadas por los diferentes miembros del Grupo Internacional de Economía Social de Mercado se ha tratado fundamentalmente de analizar cuales son las posibles aportaciones positivas para conseguir grados de ocupación adicionales que permitan combatir no solamente el paro existente, sino garantizar el acceso a los procesos de actividad económica a las nuevas personas que se incorporan en el propio proceso de la evolución de la población. Por ello, se ha evitado en los más amplios términos cualquier intento de definición o tipología sobre los problemas de paro, y se ha entrado directamente al análisis de los diferentes sectores que pueden contribuir dentro de la actividad económica a dar una respuesta positiva. Como puede apreciarse en las distintas aportaciones se ha tratado de ofrecer primeramente un análisis de ese área de la actividad económica y, en especial, se ha hecho énfasis fundamentalmente en la enumeración y valoración de las diferentes condiciones que deben darse para poder dar una respuesta positiva a elevar los grados de ocupación. Por ello, debe interpretarse esta aportación como una contribución al análisis normativo que acerque la problemática tratada por expertos a niveles de todas aquellas personas que están implicadas tanto en los procesos legislativos como también en los procesos socio-políticos. Con ello, se ha perseguido fundamentalmente contribuir a establecer una base de diálogo objetivo en el que con las diferencias que pudieran afectar, tanto en cuanto a la forma de pensar como por lo que pudiera referirse a los diferentes grupos y a los sistemas objetivos que afectan a los mismos, tratando mediante esta comunicación de buscar e interpre-

tar en el plano de las decisiones económicas bases válidas para que las conductas de cada uno de los grupos afectados puedan acercarse y con ello contribuir a una solución duradera del principal tema de nuestra Sociedad actual.

El orden seguido en la presentación de los diferentes trabajos es el que se mantuvo en el propio Simposio y, se ha tratado de pasar de una visión de las interdependencias globales a áreas específicas de la actividad económica, dándole un peso importante a todo lo que se refiere a la dimensión ordenadora, al orden económico que debe de configurarse para que pueda darse una respuesta adecuada por los diferentes agentes económicos. Pero ello implica el que estos agentes económicos acepten el orden que se establece a efectos de coordinar de forma eficaz los diferentes esfuerzos.

Desde el mundo de la empresa se trata necesariamente de planteamientos que definen exigencias para que éstas, la empresa privada y la pública, como agentes primordiales, comunidades singulares o bien como unidades asociadas, puedan coordinar sus actuaciones bajo el orden que determinan cada una de las áreas específicas del entorno empresarial. Solamente cuando este juego entre las diferentes áreas determinantes del entorno empresarial, laboral, fiscal, financiero, recursos, sindical, etc. y las propias capacidades empresariales se coordinen de forma eficaz, es cuando podrá funcionar una organización económica en libertad y, contribuir de una manera eficaz a la solución del problema de paro que pasa necesariamente por una reestructuración económica. Al tema de reestructuración económica, a la dimensión de una constante y necesaria reestructuración económica de los procesos se ha dedicado la parte fundamental de este Simposio.

Por último, quisiera agradecer a todos los que han aportado personalmente, y también de forma indirecta, por su apoyo a la celebración de este Simposio, así como a la ayuda de la Fundación Konrad Adenauer para la publicación del mismo, y a todos los miembros de la cátedra de Política Económica de la Empresa y colaboradores de la misma que con su entusiasmo y apoyo han hecho posible la realización del mismo el agradecimiento más sincero.

Alcalá de Henares, Marzo 1981.

I. Prólogo

PALABRAS INAUGURALES DEL EXCMO. SR. L. LAHN EMBAJADOR DE LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

Sr. Ministro, Magnificencia, Señores y Señoras,

El año que termina está caracterizado por una incertidumbre mantenida sobre el desarrollo a nivel mundial, tanto en el plano político como en el económico.

España ha realizado durante los últimos años una transformación impresionante en dirección a un estado democrático, lo que ha significado una transformación profunda de todos los niveles políticos. Esta dinámica, difícilmente calculable en los campos de fuerzas políticas, constituyó, en vinculación con la debilitación mundial de la coyuntura económica, a que las tendencias de inflación y estancamiento generalizadas y, por último, también en su impacto correspondiente a la situación energética mundial y de materias primas, produjeron efectos paralizadores en la economía española que estaba acostumbrada previamente a una elevada medida de protección estatal y planificación.

El incremento del número de parados constituye el reto más importante para una economía de mercado que obliga socialmente. Las posibilidades de solución no se pueden encontrar solamente en un aislamiento nacional. Esto lo ha aclarado fundamentalmente la crisis del petróleo internacional. Toda política para disminuir el paro debe mantenerse dentro del marco de la evolución económica nacional e internacional, previsible o posible, cuando se quiera que las responsabilidades queden suficientemente enmarcadas. Un instrumento necesario puede y debe encontrarse solamente en la ponderación de todas las circunstancias del entorno político y económico.

En este sentido, el Simposio que aquí se inaugura, organizado por el Instituto de Dirección y Organización de Empresas, así como por el Grupo Internacional de Economía Social de Mercado bajo el patrocinio de la Fundación Konrad Adenauer, vincula en una mesa a científicos alemanes y españoles, a lo que se debe dar una importancia especial. A la vista de la crisis internacional a nivel mundial es necesario disponer de un foro de intercambio de experiencias y de cooperación más allá de los límites de los países. Solamente, en una coordinación común pueden encontrarse soluciones para una estabilidad de la política económica y, por último, facilitar las adaptaciones necesarias de las estructuras económicas a las situaciones cambiantes de la economía mundial. Solamente de esta manera pueden evitarse distorsiones complejas a largo plazo de la economía mundial.

En otro lugar de esta misma ciudad se puede apreciar claramente, en el edificio de Congresos, la situación donde se ha comenzado en el mes de noviembre el encuentro de la Conferencia Internacional para la Seguridad y Cooperación en Europa. A pesar de, y precisamente como consecuencia de la crisis de Polonia y del Pakistán, se encuentra en estos momentos a nivel internacional una discusión crítica sobre los problemas fundamentales de las relaciones Este-Oeste, la realización de las actas finales del Helsinki y sobre el desarrollo de los procesos de distensión futuros.

También aquí se ha confirmado como adecuada la colaboración de los miembros de la Comunidad Económica Europea, así como de la Alianza Atlántica y, además, con la participación conjunta de España.

Nuestra sociedad libre ha demostrado que se encuentra en la situación de acceder al reto actual y realizar las modificaciones necesarias y adaptaciones con valentía dentro de la responsabilidad.

La entrada de España en la Comunidad Económica Europea es un desarrollo consecuente de la integración Europea dentro de una Europa fortalecida en lo político, en lo económico y en lo cultural. El proceso de incorporación, es, al mismo tiempo, un reto que no solamente aporta a todas las partes desventajas, sino que también acumula cargas.

Deseo, por lo tanto, que este Simposio que se ocupa de un análisis crítico de los problemas económicos y sociales de nuestra sociedad, sea al mismo tiempo fortalecedor de los deseos de colaboración, que sirva para encauzar intereses políticos y económicos divergentes y que se oriente fundamentalmente en el objetivo común de una unidad progresiva.

PALABRAS DEL EXCMO. SR. D. MANUEL MARTEL, RECTOR DE LA UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES

Excmo. Sr. Ministro, Excmos, e Ilmos Sres, Sras. Sres:

Unas breves palabras de bienvenida a cada una de las relevantes personalidades científicas, nacionales y extranjeras que aquí se encuentran y que han hecho un alto en el quehacer de cada día para tomar parte en este acto que ahora comenzamos y que tanto nos honran con su presencia para dar realce y alto nivel al Simposio que organizado por el 'Instituto de Dirección y Organización de Empresas' de nuestra Universidad y que llevamos a efecto, gracias al patrocinio de la 'Fundación Konrad Adenauer', y, por eso, es mi deseo expreso que, en estas primeras palabras de salutación, pretenda evocar la ocasión memorable, hace ya más de cuatro siglos, en que otro docente de la Universidad de Alcalá de Henares habló de Europa en la Universidad de Colonia. Fue aquel gran europeo, tan admirado de Marcel Bataillon, el reputado médico segoviano, Andrés Laguna, quien desde 1.536 hasta 1.539 enseñó en la Universidad Complutense, viéndose forzado a abandonar nuestra casa de estudios al entrar a servir al emperador de los alemanes y rey de los españoles. Acompañó por ello a Carlos V durante las campañas de Italia, de Flandes, Lorena y, finalmente, las de Alemania, tratando siempre de aliviar la huella desoladora que en suelo europeo iba dejando la guerra, la peste y el hambre.

Ya en el umbral de la campaña del Danubio contra los príncipes alemanes protestantes, llegó Laguna a Colonia y a ruegos del Rector de aquella universidad Adolf Eicholtz, en cuya casa se albergaba, accedió a pronunciar una oración académica que se recuerda cómo el testimonio más elocuente en favor de la unión de las naciones europeas y la denuncia patética de los odios que las dividían.

Dice el cronista Colmenares que, este destacado médico español, Prof. Laguna, pidió se cubrieran de bayeta negra las paredes del aula magna de la universidad y se colocara en el centro de ella un catafalco, alumbrado con lóbregos hachones funerarios. Subió Laguna al podio vestido de luto y caperuza negra a las siete de la noche del 22 de Enero de 1.543 y, en pulcro latín, al estilo de Terencio, ante "los mayores príncipes y seglares de aquellos estados, con lo más granado de aquella república y universidad" habló del "Estado de Europa" a la que representó alegóricamente como una mujer llorosa, pálida, mutilada y extenuada, tal pareciera enferma de consunción. Dió Europa a Laguna sentidas quejas de los agravios que sufría de sus príncipes cristianos, cuyas banderas, decía, no diferían más que en el color de sus cruces. Aquella oración latina que Laguna certeramente tituló *Europa* —y ahora sugiero a Vds. editemos de nuevo una edición bilingüe alemán-español— sirvió para crear una conciencia de hermandad entre todos los universitarios europeos. Tuvieron en ello papel principal

estudiantes y docentes de la Universidad de Alcalá, al fluir en intercambio continuo a otros centros académicos de Europa. No en balde escribía en 1.535 otro gran europeo Miguel Serveto, que era "más fácil encontrar un sabio español fuera de su patria, que en la propia España". Esta frase, que ayer como hoy, tiene un eco ominoso, reflejaba el estímulo cultural recibido en el extranjero por los universitarios españoles, que al regresar a su patria, hicieron de la Universidad de Alcalá, en particular, una de las grandes universidades del Renacimiento.

Pero mientras aquel florecer de las universidades españolas se sucedía, en las de habla alemana ganaba adeptos la reforma luterana y ello fue motivo en 1.550 para la pragmática de Felipe II prohibiendo a los universitarios españoles estudiar en el extranjero, bajo pretexto de que las universidades españolas se bastaban para ello. Todos sabemos que al cesar el intercambio entre nuestras instituciones académicas y las del resto de Europa, se detuvo el espíritu creador de nuestra conciencia y con la siguiente generación España entró en el período cultural más tenebroso de su historia.

El mensaje de vocación europea de aquellos universitarios, españoles de proyección universal, cómo Laguna o Serveto, no debe quedar olvidado en estos momentos: España participa del sistema de vida de otros países de Europa, y nuestra patria se ve afectada por los mismos problemas, tal vez en mayor grado, que el resto de la comunidad europea. Hablamos hoy de países del Este o del Oeste para señalar sus diferentes sistemas políticos, o del eje Norte a Sur para resaltar las diferencias económicas, pero un análisis tanto de los informes del Club de Roma o de la Comisión Brandt nos confirman que las cuestiones de cooperación energética, de ayuda al desarrollo, producción de alimentos, índices de crecimiento industrial o reforma económica, atañen tanto o más a España que a los países del centro de Europa.

Lo que han olvidado todos los informes políticos y económicos, repito todos, es que a lo largo de los siglos los universitarios europeos han mantenido sin interrupción un diálogo fraternal entre el Este y el Oeste, entre el Norte y el Sur, pues aún creemos en la concepción que hace dos siglos enunciara Emmanuel Kant, de ser los universitarios miembros de una misma comunidad, servidores de los mismos principios, y es a esa comunidad fraternal a las que las naciones de Europa deben de acudir para llegar a su unidad espiritual y material.

Al concluir dando las gracias de nuevo a la Fundación Konrad Adenauer por patrocinar este Simposio, y a mis colegas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales por su entusiasmo y perfecta organización, quiero respetuosamente llamar la atención de nuestras autoridades, tan dignamente aquí representadas, para que España deje de ser el único país europeo donde las Universidades carecen del papel consultivo que tienen en el resto de Europa. Estoy firmemente seguro que al participar nuestras instituciones académicas en el planteamiento y

solución de los problemas gravísimos que nos afectan, contribuiremos a estimular nuestras instituciones, ayudar a la patria y participar en el destino común de Europa.

PALABRAS DEL SR. MANFRED HUBER DE LA FUNDACION KONRAD ADENAUER

Excelentísimo Sr. Ministro, Magnificencia,
Excelentísimo Sr. Embajador, Sras. y Sres.

Quando justamente hace un año nuestro amigo, Profesor Santiago García Echevarría, presentó en este local al "Grupo Internacional de Economía Social de Mercado", formado por destacados hombres de la ciencia de la economía, se abrió un diálogo hacia un público interesado. Este diálogo existía entre el grupo interno desde muchos años anteriores. Fue el inicio de una serie de Simposios. El primero tuvo como objetivo, presentar la esencia de la Economía Social de Mercado como modelo del orden económico y su aplicación en el tratamiento de los problemas actuales. En este segundo Simposio que iniciamos hoy, se intenta entrar ya en lo específico de la problemática. "El Paro y la Reestructuración Económica" es un tema de gran actualidad en España y en casi todo el mundo.

El trastorno que significa el paro para la economía y para la Sociedad de un país, sus consecuencias en el bienestar popular, sus efectos negativos para el progreso tecnológico, el desequilibrio social en las economías afectadas, no requiere aquí una explicación específica. Lamentablemente estos fenómenos, hoy en día, se conocen en las más amplias esferas sociales. Tampoco es necesario explicar los efectos psicológicos en los afectados, que muchas veces causan trastornos irreparables relacionados con la pérdida de trabajo.

Aquí y hoy se trata más bien de continuar un intercambio de ideas, de experiencias y de criterios que pueden desembocar en soluciones concretas. Todos nosotros sabemos que el tiempo de soluciones mágicas ha pasado, como no hay remedios patentes. Y esto se pretende con esta serie de Simposios.

Además, somos conscientes de que nuestro mundo no termina en nuestras fronteras territoriales. La interdependencia entre los países exige cada vez más una solidaridad entre los pueblos.

Esta solidaridad no debe limitarse a la relación de los países industrializados entre sí. El llamado conflicto Norte/Sur afecta a nuestro tema inminentemente.

Con esto quiero decir que el Grupo Internacional de Economía Social de Mercado y su inspirador, Profesor Santiago García Echevarría, se han buscado una piedra bien dura para su segundo Simposio.

En esta difícil tarea les deseo mucho éxito al Grupo Internacional de Economía Social de Mercado en su nuevo diálogo con España. Consciente de la importancia de este diálogo para los pueblos participantes, la Fundación Konrad Adenauer está altamente satisfecha con motivo de esta nueva ocasión para la demostración de su voluntad solidaria.

PRESENTACION DEL SIMPOSIO POR EL DR. S. GARCIA ECHEVARRIA, DIRECTOR DEL INSTITUTO DE DIRECCION Y ORGANIZACION DE EMPRESAS

Pocos problemas preocupan de manera tan acuciante al político, al hombre de la calle y al científico como el dar una respuesta positiva a la situación de paro. El problema desborda la mera especulación científica o el simplicismo ideológico. Se trata de una de las preocupaciones más profundas de cualquier persona responsable en una Sociedad.

Hay tres aspectos que desearía expresar antes de entrar en el desarrollo del Simposio:

1º Se trata de ofrecer básicamente una respuesta al problema del paro vía reestructuración económica, partiendo del pensamiento económico de una Economía Social de Mercado, esto es, se trata de facilitar y transmitir cómo se puede dar una respuesta de aquellas escuelas y grupos de pensamiento que pueden ubicarse dentro del área de habla alemana.

2º No se trata aquí de ofrecer elucubraciones teóricas o discursos hipotéticos, sino que se pretende ofrecer una expresión normativa de lo que puede y debe realizarse, de cómo debiera actuarse, de cómo configurar la realidad económica para alcanzar el objetivo de ocupación y,

3º básicamente, y dentro de una amplia operativa, se busca concretar como se realiza la tal política instrumentando la situación de la empresa privada y pública como portadores claves, en definitiva, de tal política.

En la concepción del Simposio lo que se ha tratado básicamente es de ofrecer, desde aquellas áreas de la actuación político-económica, cómo puede contribuirse a dar una repuesta al problema de ocupación vía, especialmente, de la reestructuración económica. No solamente por lo que afecta a la división del trabajo al pasar de niveles o espacios nacionales a internacionales, sino porque la propia dinámica tecnológica y social obliga siempre a considerar la economía en un proceso dinámico de constante adaptación. El problema está que en unos períodos este proceso se acelera más que en otros, sucede también frecuentemente que por actuaciones intervencionistas se frena la propia dinámica de este proceso de adaptación que llevan básicamente a crisis fundamentales como las actuales y,

que esta "injerencia" de los procesos intervencionistas en la retención de la dinámica económica de la adaptación debe procederse a sanear buscando dos objetivos fundamentales:

- 1º Lograr con la mayor eficacia posible esta reestructuración y,
- 2º dar una respuesta positiva a las durezas sociales que necesariamente se producen en tales procesos de adaptación estructural. Y esta es la característica fundamental de una Economía Social de Mercado, que contribuye no ya sólo a dar una respuesta sociopolítica a los aspectos que se le plantean a una Sociedad, sino que busca también la eficacia económica como base real y fundamental para asegurar el futuro de una Sociedad.

Como puede apreciarse en todas las ponencias aquí presentadas, en vez de hablar de paro, se ha hablado de ocupación, y en vez de una tipología de paro o causas de paro, se ha tratado de dar una respuesta desde las diferentes áreas de la actividad real y de la actividad político-económica a estas áreas en las que puede intervenir modificando los elementos que determinan el que se alcancen mejores grados de ocupación como respuesta fundamentalmente sociopolítica y, también, como respuesta económica de utilización de los recursos humanos como uno de los factores fundamentales del progreso y de la paz social.

Se ha buscado, además, analizar, en planteamientos muy cercanos a la realidad económica de nuestro país, pero con los suficientes grados de abstracción para ser más operativos, cuales son las posibles salidas y cuales son las respuestas a los muy diversos planteamientos que se realizan por parte de los más diferentes grupos sociales. Esta aportación universitaria quiere contribuir a facilitar información y conocimiento que hagan posible una mejor interpretación y diálogo de uno de los problemas más graves de las actuales sociedades industrializadas.

Quiero, por último, agradecer al Excmo. Sr. Ministro de Transportes y Comunicaciones, Sr. D. José Luis Alvarez, al Excmo. Sr. Embajador de la República Federal de Alemania, Dr. Lahn y al Excmo. Sr. Rector de la Universidad de Alcalá de Henares, Dr. Martel, el apoyo y su presencia en el acto inaugural de este Simposio que busca no sólo el facilitar una respuesta a temas acuciantes de nuestra Sociedad, sino que además pretende, desde el punto de vista universitario, el dar esta respuesta de colaboración entre muy diversas universidades centroeuropeas y la universidad española, representada, en este caso, en la Universidad de Alcalá de Henares. Creo que este proceso de colaboración internacional a nivel universitario y científico constituye una de las aportaciones más singulares que debe de apoyarse y debe de promoverse en el futuro para que precisamente en el mundo universitario se abran las puertas para dar a la Universidad las dimensiones que le corresponden de universalidad. Y, no por

último, como responsable de la organización de este simposio junto con el Prof. Dr. Ernst Dürr por parte alemana, quiero expresar a todos los ponentes la generosidad y el esfuerzo que no han regateado en ningún momento para poder realizar este Simposio en el breve plazo de tiempo de que hemos dispuesto, y el interés que han demostrado por los problemas españoles. Y a la Fundación Konrad Adenauer por su apoyo material que ha hecho posible este encuentro en Madrid. En cuanto al contenido le queda al lector y al interesado, al que rogaríamos que acerbe su crítica, ya que en la medida en que esta aportación contribuya a ese pensamiento crítico y a la consideración de las opiniones aquí vertidas, creo que habremos contribuido en lo que debe de ser la función universitaria frente a sus responsabilidades ante la Sociedad.

Alcalá de Henares, Diciembre 1980

II. Expansión de la demanda como instrumento para elevar el grado de ocupación

Prof. Dr. ERNST DURR
Universidad de Nüremberg

1. PARO E INFLACION

En todos los países, cuando se plantea una elevada tasa de paro, se exige una política monetaria y financiera expansiva. Esto es, lo que sucede actualmente en la República Federal de Alemania, en Inglaterra y también en España. Cuando los gobiernos, tanto en Inglaterra como en la República Federal de Alemania, intentan combatir la inflación, los Sindicatos consideran la necesidad de acabar con la política de estabilización, porque creen que puede aceptarse una inflación con el fin de elevar el grado de ocupación. Los economistas, especialmente los ingleses, en los planteamientos de la teoría económica, han defendido la opinión de que la tasa de paro se puede reducir en la medida en que se eleve la tasa de inflación. Estas teorías se reflejan de una forma gráfica en las denominadas curvas de Phillips. Investigaciones posteriores han demostrado, sin embargo, que las curvas de Phillips no son constantes, es decir, que la expansión inflacionista de la demanda puede elevar, en el mejor de los casos, la ocupación sólo a corto plazo. A largo plazo son necesarias tasas de inflación crecientes para poder disminuir transitoriamente el paro. Por último, se incrementará el paro como consecuencia de la política inflacionista. Esto puede apreciarse claramente en las comparaciones internacionales en los períodos que van de 1974 a 1978: en los países industriales la cuota de paro es tanto mayor cuanto mayor ha sido la tasa de inflación.

2. LAS CONDICIONES DE UNA POLITICA DE OCUPACION KEYNESIANA

La política de ocupación Keynesiana, que quiere elevar la producción y la ocupación mediante la expansión de la demanda, parte de dos condiciones básicas:

a) El paro está condicionado coyunturalmente y no es consecuencia de modificaciones estructurales.

b) Los sujetos económicos, especialmente los sindicatos, creen en la estabilidad del valor monetario y equiparan magnitudes nominales con magnitudes reales.

En cuanto al **primer punto**: cuanto más esté condicionado el paro por el hecho de que las estructuras económicas existentes no correspondan ya a la estructura de la demanda nacional y extranjera, la expansión de la demanda económica global lleva de manera más rápida a que se incrementen los precios en los sectores de estrangulamiento y que empiecen a escasear determinados tipos de trabajadores especializados, mientras que en otros sectores, precisamente en aquellos cuyos productos no corresponden ya a las necesidades del demandante, no pueden participar en la expansión de la demanda. La reestructuración de la producción acompasándola a la estructura de la demanda modificada y la creación de nuevos mercados mediante la innovación, son las únicas posibilidades para poder reducir el paro estructural. El Estado puede facilitar las modificaciones estructurales mediante una política de subvenciones limitada en el tiempo y regresiva que compensen las durezas sociales que surgen en el proceso de reducción de un determinado sector económico. El Estado no puede, sin embargo, señalar en planes de desarrollo cuáles van a ser los sectores económicos a reducir y cuáles van a ser los sectores económicos que tienen nuevas oportunidades de desarrollo. Sobre esta selección decide el mercado. Precisamente, es función del empresario el encontrar las futuras oportunidades de mercado y el utilizarlas.

La protección de los sectores económicos amenazados mediante limitaciones a la importación solamente puede suavizar de forma transitoria las crisis estructurales. En la medida en que se obligue al demandante nacional, mediante medidas proteccionistas, a comprar bienes nacionales más caros o peores que los que pueden ofrecer las economías exteriores, no sólo se contribuirá a reducir el nivel de vida y a elevar el nivel de precios, sino que además, en aquellos sectores económicos en los que se tienen que utilizar los productos nacionales más caros en lugar de los productos extranjeros más baratos, se incrementarán los costes. Con ello, lo que se consigue es reducir su capacidad de competencia internacional de manera que en estos sectores se incrementará consecuentemente el paro como ha ocurrido con la eliminación de la competencia en la industria del acero de la

Comunidad Económica Europea. Las limitaciones impuestas a la importación de acero en la Comunidad han llevado a que la capacidad de competencia internacional de la industria que en la Comunidad Económica Europea consume acero, se reduzca seriamente. Según una investigación del GATT, se produce una compensación por exceso en cuanto al mantenimiento transitorio de algunos puestos de trabajo en la industria del acero con una pérdida muy significativa de puestos de trabajo superior en las industrias que consumen dicho producto.

En cuanto al **segundo aspecto**: cuando los sujetos económicos han perdido la confianza en la estabilidad monetaria como consecuencia de una larga inflación, estos sujetos económicos orientan sus expectativas de inflación a las experiencias inflacionistas del pasado. Las expectativas de inflación se acentúan cuando el gobierno eleva los déficits presupuestarios y el Banco Central realiza una política monetaria expansiva. Y si además, y como consecuencia de esta actuación, los Sindicatos y las empresas repercuten las expectativas crecientes de inflación en sus cálculos, la elevación de la demanda económica global, como consecuencia de una política expansiva monetaria y presupuestaria, produce una elevación de los salarios nominales y de los precios, pero no una elevación de la producción y del grado de ocupación. En este caso ya no existe ninguna alternativa entre paro e inflación, sino que no queda ya más remedio que aceptarlas. Por consiguiente, no se puede mantener a ningún precio la afirmación realizada a comienzos de los años 70 por un político alemán de que es preferible "un 5% de inflación, que un 5% de paro", lo que puede constatarse teniendo en cuenta la evolución económica posterior en la República Federal de Alemania, en la que a mediados de los años 70 se incrementaron las tasas de inflación y de paro por encima del 5%. Otros países con elevadas tasas de inflación han tenido tasas de paro todavía superiores.

3. LAS RELACIONES ENTRE LA EXPANSION DE LA DEMANDA, LOS TIEMPOS DE TRABAJO, LAS RETRIBUCIONES SALARIALES POR HORA Y EL NUMERO DE PERSONAS OCUPADAS

Si se consiguiesen mantener las tasas de crecimiento de los niveles salariales por debajo de las tasas de crecimiento de la demanda económica global (que no se haya incrementado vía inflación), la expansión de la demanda puede elevar la ocupación. Vamos a aclarar esta interdependencia en base al ejemplo siguiente: si se mantiene la cuota salarial estable, una elevación de la renta nacional en un 10%, está vinculada a una elevación de la suma salarial, a su vez del 10%. Y puesto que la suma salarial es la consecuencia de multiplicar el número de personas ocupadas por el tiempo de trabajo y por los salarios por hora se produce la siguiente estructura de posibilidades lógicas:

a) Que el número de las personas ocupadas se incremente en un 10%, permaneciendo constante el tiempo de trabajo y las remuneraciones salariales por hora.

b) Que los tiempos de trabajo se incrementan en un 10%, permaneciendo constantes el número de personas ocupadas y las retribuciones salariales por hora.

c) Que las retribuciones salariales por hora se incrementen en un 10%, siendo constantes tanto el número de personas ocupadas como el tiempo de trabajo.

Para disminuir el paro es necesario el que no se eleve de forma generalizada el tiempo de trabajo y que la elevación de las retribuciones salariales por hora se mantengan por debajo de la elevación de la demanda económica global. Ahora bien, sería erróneo prohibir o dificultar las horas extraordinarias con motivos de política de ocupación, ya que cuando la empresa se encuentra ante una perspectiva de evolución de las ventas incierta no se puede suponer que en lugar de la realización de las horas extraordinarias se consiga colocar a nuevas personas, debido a que el despido de la mano de obra, en caso de un retroceso de la demanda, se ha hecho muy difícil como consecuencia de la legislación de protección al trabajador. Pero es que además, incluso, como la evolución de la demanda no es siempre continua, ante una situación buena de ventas en un sector económico, es decir, cuando se dispone de grandes pedidos, en una primera fase no se coloca a nuevas personas en los procesos productivos sino que este incremento de la demanda se cubre mediante horas extraordinarias. Por ello, cuando se dificulta la realización de horas extraordinarias, se produce un alargamiento en los plazos de entrega de los productos que ocasiona una pérdida de los mismos, especialmente en el Comercio Internacional, lo que conduce a que las posibilidades de producción y ocupación no sólo se reduzcan en aquellas empresas que tienen que renunciar a las horas extraordinarias, sino que también van a verse afectadas las empresas suministradoras.

La reducción del tiempo de trabajo pudiera constituir, desde el punto de vista teórico, un instrumento para tratar de ocupar a mayor número de personas en una situación de elevación de la demanda dada; sin embargo, para ello no tendría que pagarse ningún salario compensatorio por la reducción del tiempo de trabajo, ya que si no los costes salariales por unidad producida se incrementarían dificultándose seriamente la venta. La renta del trabajador debe disminuirse, por lo tanto, conforme a la reducción del tiempo de trabajo. Esta condición no es, además, la única para que pueda producirse una elevación de la ocupación como consecuencia de una reducción del tiempo de trabajo. Deberán resolverse también los problemas organizativos que se producen en las empresas como consecuencia de la reducción del tiempo de trabajo. Cuanto más pequeña es la empresa, tanto

más difícil es el resolver los problemas organizativos que esta reestructuración significa. Cuando una empresa pequeña solamente tiene un contable, cuyo tiempo de trabajo se reduce en un 5%, esta empresa no puede colocar a una veinteaava parte de contable para poder compensar la pérdida de trabajo que hay que realizar como consecuencia de la reducción del tiempo de trabajo. Estos problemas se producen aún de forma más compleja en las grandes empresas, cuanto más especializadas sean las personas ocupadas en ella y en las que se trata de reducir el tiempo de trabajo. Pero es que además existe el problema, empíricamente comprobable, de que también en los períodos con elevadas tasas de paro escasean determinados especialistas. Y puesto que la reducción del tiempo de trabajo no es selectiva, sino que se tiene que imponer de forma generalizada, esta escasez de especialistas se acentúa y con ello se limita el crecimiento económico o bien estos se han de remunerar con primas adicionales en las horas extraordinarias, lo que llevaría a su vez a una elevación de los costes y con ello a dificultar la venta. Como consecuencia de estos problemas la reducción del tiempo de trabajo puede considerarse como un instrumento muy dudoso para la política de ocupación.

4. LA RECUPERACION DE LA CONFIANZA EN LA ESTABILIDAD DEL VALOR MONETARIO

Tal como he mencionado ya anteriormente la elevación de la demanda económica global sólo puede llevar a una tasa de ocupación más alta, cuando la elevación de los niveles salariales se sitúa por debajo de la elevación de la demanda. Una condición básica para una política salarial moderada constituye la recuperación de la confianza en la estabilidad del valor monetario. Los Sindicatos deben estar convencidos que se frenará la inflación de forma inmediata y permanente. Sólo bajo esta condición estarán dispuestos a renunciar a una compensación de la inflación pasada en sus exigencias salariales inmediatas. En aquellos países con elevadas tasas de inflación, por ejemplo Gran Bretaña, Italia y España, la modificación de la constitución del Banco Emisor podría constituir un indicio para elevar la confianza en la moneda. La nueva constitución del Banco Emisor debería prescribir su independencia del Gobierno y asignarle el objetivo de mantener la estabilidad del valor monetario. No es ninguna casualidad el que las tasas de inflación bajas se den en los países en los que el Banco Emisor tiene la mayor independencia. El que se de a conocer por el Banco Emisor el objetivo de crecimiento del volumen monetario conforme con la estabilidad significaría una señal muy importante para los Sindicatos y para las Empresas sobre cuál es la zona de juego dentro de la que se pueden establecer las elevaciones de salarios y precios. Pero, ahora bien, el Banco Emisor debe hacer todo lo que esté en sus

manos para mantener y limitar las tasas de crecimiento del volumen monetario dentro de los límites ya señalados. Debe poseer el instrumentario necesario para controlar el volumen monetario. A este respecto deben considerarse especialmente, la disposición de las reservas mínimas variables. La política de lucha contra la inflación del Gobierno Thatcher en Inglaterra ha fracasado hasta ahora por el hecho de que el Banco de Inglaterra no ha conseguido disminuir de forma drástica las tasas de crecimiento del volumen monetario. Tampoco el Banco Central Alemán ha logrado alcanzar, de forma consecuente, su objetivo de política de volumen monetario después de la depresión de 1975. Especialmente en el año 1978, año en el que se incrementaron de forma notable las inversiones, sobrepasó el Banco Central Alemán su objetivo de volumen monetario del 8% en un 3,5% lo que provocó un componente inflacionario muy notable, bien entendido, para las relaciones acostumbradas en la República Federal de Alemania. Y puesto que esta ampliación importante del volumen monetario en la República Federal de Alemania se refleja en los niveles de precios con una demora temporal de 1 hasta 2 años, parecía en principio que esta política monetaria expansiva no era peligrosa, en 1978: la tasa de inflación fue en este año del 2,5%. La aceleración del crecimiento de los precios en el año 1979, forzado además por la crisis del Irán, obligó por último al Banco Central a aplicar en la primavera de 1979 una reducción muy fuerte de las tasas de crecimiento del volumen monetario: las tasas de crecimiento, calculadas sobre tasas anuales, disminuyeron del 12,5% en diciembre de 1978 al 3% en noviembre de 1979. Esta lucha contra la inflación tardía constituye, considerando además el empeoramiento de la coyuntura en el extranjero, la causa fundamental para la situación de desaceleración actual del crecimiento económico en la República Federal de Alemania.

Además de la independencia del Banco emisor, la reducción de los déficits presupuestarios del Estado constituye una condición básica para recuperar la confianza en la estabilidad monetaria y lograr, con ello, unas exigencias salariales, por parte de los Sindicatos, que sean conformes al objetivo de estabilidad. Lamentablemente en la República Federal de Alemania, se plantea una reducción drástica del déficit presupuestario estatal sólo después de las elecciones. El equilibrio del presupuesto no es sólo fundamental para recuperar la confianza en la moneda y lograr con ello reducir las exigencias salariales de los Sindicatos, sino que además constituye una de las condiciones básicas para que se dé la posibilidad de que los ahorros de la economía se canalicen de forma más acentuada a través de la concesión de créditos a la economía privada. Si tenemos en cuenta todas las experiencias existentes, las inversiones privadas aportan mucho más al crecimiento económico y, con ello, a la creación de puestos de trabajo que lo que pueden aportar los gastos estatales.

5. EL PAPEL DE LAS ACCIONES CONCERTADAS

Quando se logren anular, mediante la disminución de las expectativas de inflación, las exigencias sindicales para introducir en el cálculo de las exigencias salariales las expectativas de inflación, es cuando debe aplicarse el funcionamiento de las acciones concertadas, esto es, las conversaciones o diálogos institucionalizados entre empresarios, sindicatos, Estado y Banco Emisor, que convezcan a los Sindicatos de la necesidad de llegar a acuerdos dentro de un marco prudente para que la elevación de la demanda global en la medida mayor posible se refleje y ejerza su incidencia sobre la elevación de la ocupación. Cálculos alternativos sobre las consecuencias en el grado de ocupación de las diferentes tasas de elevaciones salariales, dadas determinadas tasas de crecimiento de la demanda económica global conformes al objetivo de estabilidad, pueden constituir una ayuda orientadora muy importante, teniendo además en cuenta que como consecuencia de la incertidumbre de tales cálculos, las cifras aquí mencionadas sobre tasas de elevaciones salariales deben interpretarse más bien como límites superiores que como valores normales.

6. LA COMPENSACION DE LA INFLACION A POSTERIORI

Quando el Gobierno no consiga convencer a los Sindicatos de que está dispuesto a terminar con la política inflacionista seguida hasta ahora, puede plantearse el problema de convencer a los Sindicatos para que realicen una política de niveles salariales prudente, dando el Gobierno una garantía de estabilidad y que en el caso de que no se cumpla procederá a dar una compensación a la inflación **a posteriori**. De esta manera pudiera evitarse el que se plantee ya de entrada una prima de inflación en las exigencias salariales y que esta prima esté orientada a las tasas de inflación históricas. Precisamente, cuando los acuerdos salariales se eleven, como consecuencia de la experiencia inflacionista pasada, es cuando realmente va a tener lugar la inflación esperada. En las negociaciones salariales las partes comprometidas en la negociación deben de partir, en el caso ideal, de que en el futuro, el valor monetario permanecerá a niveles estables. La garantía de estabilidad con una compensación de la inflación **a posteriori** debe de proteger a los partícipes ante una posible desvalorización monetaria que pudiera surgir en el futuro y que no se produce como consecuencia de unos acuerdos salariales exagerados, sino que es producto de una política económica errónea. Con ello se obligaría tanto al Gobierno como al Banco Emisor a realizar una política que sea conforme al objetivo de estabilidad.

La política salarial puede además reducir de otra manera la inflación y con ello elevar la ocupación. Cuando, por ejemplo, se acuerda que sólo la mitad de las

elevaciones salariales corrientes constituyen la elevación de los salarios en los convenios y que, por la otra mitad del incremento, se compense a los trabajadores mediante una participación en los beneficios, se consigue descartar de entrada una tasa de inflación mantenida en las negociaciones salariales por el hecho de que los incrementos de precios, que no son consecuencia de elevaciones salariales o de elevaciones de los precios de importación, se traducen en una elevación de los beneficios y, con ello, en la participación de los trabajadores en los beneficios de la misma. Además, aquella parte salarial que esté vinculada a los beneficios empresariales facilitaría una diferenciación salarial más acentuada, que en muchísimos de los casos no existe, especialmente a nivel regional. Con ello, lo que se conseguiría es una mayor ocupación de mano de obra en aquellas regiones en las que las empresas, como consecuencia de una localización desfavorable, no pueden soportar los niveles medios del país y que no serían competitivas si se implantase una elevación salarial única para todo el país.

7. EL FOMENTO DE LAS INVERSIONES

Cuanto más se consiga que las elevaciones salariales se mantengan dentro del marco de ampliación de la demanda económica global, orientándose a criterios conformes al objetivo de estabilidad, tanto más positiva será la incidencia del fomento de las inversiones privadas en la ocupación. El fomento de las inversiones no debe consistir, sin embargo, en una subvención generalizada de inversiones, ya que con ello lo que se lograría es fomentar también las empresas que no son rentables. Más bien, deben concederse para las inversiones facilidades fiscales, por ejemplo, en forma de ventajas en la política de amortización. De esta manera, las ventajas fiscales serían tanto más importantes cuanto más rentable fuera la inversión. Esta política exige, sin embargo, como condición previa, el que los beneficios sólo se produzcan como consecuencia de aportaciones empresariales y no por concentraciones de poder del mercado, ni por limitaciones de acceso de otras personas a los mercados.

8. LOS PROBLEMAS DE UNA POLITICA SALARIAL EXPANSIVA

En contraposición a los argumentos presentados hasta aquí, los Sindicatos exigen frecuentemente una política salarial expansiva como instrumento para la política de ocupación porque presuponen, que salarios más elevados llevan a mayores gastos de consumo y, con ello, que se pueden crear nuevos puestos de

trabajo. Esta argumentación está orientada solamente a las personas ocupadas, que como consecuencia de mayores salarios perciben mayores rentas reales y pueden comprar más. Este argumento es totalmente erróneo cuando consideramos que las empresas que son las que, en primer lugar, perciben la elevación de costes como consecuencia de la variación salarial y para las que es incierto cuándo y en qué medida van a percibir el incremento de la demanda, actúan limitando la producción como consecuencia de la elevación de costes y proceden al despido de mano de obra. Lo que se consigue como consecuencia de esta política salarial expansiva es meramente incrementar las rentas y el consumo de las personas que aún tengan ocupación, mientras que la suma salarial, y con ello, la capacidad de compra global permanece constante e, incluso, se reduce, porque se incrementa el paro. Una política monetaria inflacionista, que facilite la transferencia de salarios a los precios, solamente puede resolver, este problema de forma transitoria en el mejor de los casos y solamente, a costa de una inflación creciente y constante.

9. CRECIMIENTO ECONOMICO Y OCUPACION

Cuando exista confianza en la estabilidad monetaria y cuando el Estado no desplace a las empresas privadas de los mercados crediticios y de capitales, es suficiente la expansión del volumen monetario conforme a la estabilidad para poder financiar más puestos de trabajo para los parados. Depende del crecimiento económico la capacidad para poder absorber el paro en el proceso de producción. El volumen del crecimiento económico depende en una economía de mercado a su vez, de la dinámica de los empresarios y de la intensidad de la competencia. Política de competencia no significa sólo asegurar la libertad de acceso a los mercados, evitar los cárteles y todas las dificultades que haya que imponer a las concentraciones empresariales, sino que significa también la libertad de competencia internacional mediante la liberalización de las importaciones. Las intervenciones estatales en los precios de los mercados y, sobre todo, en la dirección de las inversiones por instituciones estatales, limita la competencia. Sólo una economía de mercado consecuente puede asegurar a largo plazo el crecimiento económico que es necesario para eliminar el paro. *Pero no debe olvidarse a este respecto que una economía de mercado solamente es estable cuando se logra la justicia social mediante medidas conformes al mercado, justicia social que el mercado no puede aportar por sí solo. Esta es la diferencia fundamental entre una economía de mercado libre y una economía social de mercado.*

10. RESUMEN

No se puede reducir el paro estructural con una política monetaria y presupuestaria expansiva, que sólo llevaría a un aumento de la inflación. En una situación de paro en todos los sectores de la economía, una política expansiva puede disminuir el paro, si se consiguen mantener las reivindicaciones salariales por debajo de las tasas de crecimiento de la demanda global. Si los crecimientos salariales son iguales o superiores al incremento de la demanda, la demanda adicional está absorbida por los trabajadores ocupados y no queda demanda para el empleo de parados.

Una condición básica para una política salarial moderada es la recuperación de la confianza en la estabilidad del valor monetario. Los sindicatos deben estar convencidos de que se frenará la inflación de forma inmediata y permanente. Las siguientes medidas son apropiadas para restablecer la confianza en la estabilidad del nivel de los precios: una reforma monetaria que garantice la independencia del Banco Emisor, la proclamación del objetivo de crecimiento del volumen monetario conforme con la estabilidad del valor de la moneda, la disminución drástica del déficit presupuestario y, todo ello, vinculado con el establecimiento de un orden de competencia, que asegure la libertad de acceso a los mercados, evite los cárteles, dificulte las concentraciones empresariales e impida intervenciones estatales en los precios y la dirección de las inversiones por instituciones estatales.

Una política monetaria inflacionista, que facilite la transferencia de los costes salariales a los precios, sólo lleva a un aumento de la inflación y a la disminución del crecimiento económico, con lo que aumenta el paro. La protección de los sectores económicos amenazados mediante limitaciones a la importación sólo puede suavizar de forma transitoria las crisis estructurales. En los sectores en los que se tienen que utilizar los productos encarecidos de los sectores protegidos, se incrementarán los costes y se reducirá, con ello, la capacidad de competencia internacional.

III. Política estructural de la economía social de mercado

Prof. Dr. EGON TUCHTFELDT
Universidad de Berna

1. DINAMICA ECONOMICA Y TRANSFORMACION ESTRUCTURAL

Toda economía en evolución modifica su composición y consecuentemente su estructura. Tales transformaciones estructurales se hacen notar en todos los sectores de la economía. Los desplazamientos entre los sectores primario, secundario y terciario (transformación estructural intersectorial) son los que se plantean frecuentemente, en primer lugar, sobre todo, teniendo en cuenta que son los que caracterizan las grandes líneas de los procesos de comercialización. Pero no son menos importantes, y en casos concretos, incluso, más importantes, las modificaciones en los distintos sectores, esto es, dentro de cada sector (transformaciones estructurales intrasectoriales). Aquí se plantea una diferenciación entre áreas de actividad económica en crecimiento, en estancamiento y en retroceso. Estas últimas áreas de actividad económica son precisamente las que plantean generalmente la petición de ayuda estatal ante la presión de la competencia.

Estrechamente vinculados con las transformaciones estructurales sectoriales se encuentran aquellas modificaciones que se producen dentro de una distribución espacial de las actividades económicas. De la propia dinámica económica resulta la configuración de centros de aglomeración, por un lado, y el surgimiento de despoblamientos en otras regiones (transformación estructural regional), por otro. Pero si además se incluyen las interdependencias que existen con la economía exterior, pueden apreciarse modificaciones significativas en las estructuras de exportación y de importación de cada una de las economías, lo cual se encuentra frecuentemente vinculado a desplazamientos internacionales en materia de mano de obra y de capitales (transformación estructural internacional). En este planteamiento es donde se crean los efectos distorsionantes de las corrientes

mercantiles y la creación de nuevas corrientes mercantiles a través de la integración de distintas economías. Otros puntos de referencia para la transformación estructural se pueden deducir de los diferentes grados de escasez relativa de cada uno de los factores de producción en el propio proceso de evolución de una economía, también de las modificaciones de las dimensiones de los centros de trabajo y de las empresas, etc. La exposición que se hace a continuación se limita solamente a aquellas transformaciones estructurales de tipo sectorial.

2. CAUSAS DE LA TRANSFORMACION ESTRUCTURAL SECTORIAL

¿Cuáles son las causas de la transformación estructural sectorial? La contestación a esta pregunta es fundamental para poder comprender la política estructural sectorial (y sobre todo sus grandes errores). Cuatro son los complejos o causas que generalmente tienen que diferenciarse.

Ya los propios clásicos de la economía se ocuparon del problema. Así, pueden encontrarse en Ricardo, por ejemplo, consideraciones sobre las consecuencias que se producen por el hecho de que el factor de producción "suelo" no pueda incrementarse. También la sustitución del factor trabajo por el factor capital fue tratado por Ricardo. A este planteamiento es al que se vincula Marx que desarrolla las desproporcionalidades estructurales en el desarrollo en base del modelo de los dos sectores, al diferenciar entre la industria de los bienes de inversión y la industria de los bienes de consumo. A todos estos planteamientos les es común el hecho de que las causas de las transformaciones estructurales sectoriales deben encontrarse en el incremento desequilibrado de la oferta de los factores de producción.

Un segundo complejo de causas se encuentra al otro lado de los mercados de factores, esto es, en el crecimiento desequilibrado de la demanda de los factores de producción. Las capacidades de producción, sobre todo en la industria pesada, no se pueden ampliar de forma continuada, sino que se producen a base de tramos o golpes. Por ejemplo, una acería que se encuentra ocupada sólo puede incrementar su producción cuando se construyen nuevas instalaciones adicionales, lo cual exige varios años. Lo que sucede es que al propio tiempo se incrementan de forma notable las capacidades de producción. El problema de los elevados costes fijos constituye también un punto de referencia muy apreciado para aquellos que solicitan intensamente ayuda de la política económica estatal. Las investigaciones empíricas permiten deducir que la ampliación de las capacidades de producción en algunos sectores, que exigen fuertes inversiones en instalaciones a tramos pueden ocasionar considerables oscilaciones cíclicas según los grados de utilización de las instalaciones (ciclo de la construcción de buques, ciclo en la construcción de viviendas, etc.).

Pero aún más significativo es el tercer grupo de causas que inciden sobre las necesidades de transformación estructural sectorial y que se centran en una falta de constancia en el progreso técnico. Aquí también podemos disponer de investigaciones empíricas que demuestran el hecho de que las innovaciones técnicas importantes se han producido en empujes discontinuos incidiendo en el crecimiento económico. Ejemplos típicos a este respecto son el descubrimiento de la técnica textil y la máquina de vapor en el siglo XVIII, el ferrocarril, y la sustitución del tráfico naval de vela por el buque de vapor en el siglo XIX, y el motor eléctrico, el surgimiento de la gran industria química y, después de la Segunda Guerra Mundial la utilización de la energía atómica y del computador en el siglo XX. Un nuevo empuje de desarrollo, con consecuencias sobre las estructuras existentes en algunos sectores y que están provocando graves dificultades, es en estos momentos la microelectrónica.

Como cuarto grupo de causas para la transformación estructural sectorial pueden señalarse, por último, las modificaciones condicionantes del crecimiento, como la demanda final. El hecho de la existencia de rentas crecientes, tal como se ha desarrollado por los procesos de industrialización, plantea el que la demanda de alimentos, especialmente de aquellos ricos en calorías, son menores, en su crecimiento, que las rentas, con lo que la agricultura se ve obligada a su transformación. Por otro lado, a partir de un determinado grado de desarrollo se incrementa la demanda de servicios de forma más acentuada que la demanda de productos del sector secundario, lo que implica el hecho de un incremento relativo del sector terciario a costa del sector secundario. Los estancamientos de población y las tendencias de saturación en muchos de los mercados plantea a las empresas afectadas la búsqueda de nuevos huecos en los mercados y nuevos productos, lo que constituye frecuentemente un problema ya de pura subsistencia.

Las afirmaciones que se hacen con respecto a la competencia producida por las ofertas de otros países con costes más favorables, por ejemplo, Japón y Asia del Sur, obliga a racionalización en todos los niveles, con ello a la especialización, a un **know-how** intensivo de productos y de diversificación. Como última consecuencia, en muchos de los casos, sólo existe la posibilidad de abandonar determinadas ramas de producción o de producir un desplazamiento de localización hacia países con unas situaciones de costes más favorables.

3. OBJETIVOS DE LA POLITICA ESTRUCTURAL SECTORIAL

En un planteamiento general puede señalarse que la existencia de desproporcionalidades estructurales supone una pérdida de bienestar, los factores de producción no se utilizan o se ocupan en grados muy bajos. La tasa de crecimiento

del producto nacional permanece por debajo de la plena ocupación y la asignación óptima de los recursos por debajo de sus posibilidades. En esta situación es evidente la existencia de excesos de capacidades; además, el surgimiento de estrangulamientos resulta de los efectos de interdependencia con respecto a las fases de producción previas o posteriores.

En un orden de Economía de Mercado, no puede deducirse de esta situación la necesidad de una actuación directa de la política económica. Ya que las decisiones sobre los procesos de adaptación de capacidad son necesarias como consecuencia de las condiciones cambiantes del mercado, y están sujetas, en este orden económico, al management. Cuando las fuerzas de mercado actúan libremente se produce la eliminación de los estrangulamientos mediante el incremento de precios en los mercados afectados, lo que origina, a través de las perspectivas de beneficios, elevadas inversiones para el incremento de las capacidades. En el caso de un exceso de capacidades el mercado, por el contrario, obliga a reducciones de precios, así como a otras reducciones de producción, y, si no fueran posibles estas modificaciones de producción, se llegaría mediante la disminución de capacidades, en parte o totalmente, al paro de las instalaciones. Este proceso estructural de autocorrección de desproporcionalidades a través de los precios, o bien a través de la orientación de la economía privada a las oportunidades de beneficios y pérdidas constituye, en un orden económico liberal, en principio, el camino normal. Ya que los planes de inversión empresariales están sujetos al riesgo de pronóstico, y además, las decisiones de cada uno de los empresarios o de cada uno de los oferentes deben realizarse de forma independiente entre ellos, así como también las adaptaciones de capacidad (especialmente las ampliaciones) exigen, por motivos técnicos de producción, un determinado período de tiempo (frecuentemente años), lo que no puede llevar a considerar estas fricciones de adaptación, tales como estrangulamientos y excesos de capacidad, lo cual no puede acusarse como un fracaso de la economía de mercado. El que argumenta de esta manera está interpretando mal las premisas del modelo de una adaptación sin exigencias de tiempo o temporales con la realidad económica. En la realidad, tales fricciones de adaptación constituyen el precio para la libertad de decisión individual de los empresarios y de los consumidores. Quiere esto decir, que esta actuación constituye un elemento inmanente al sistema de la economía de mercado.

Ahora bien, en aquellos casos en los que se plantea e incide sobre toda una área de actividad económica, se puede apreciar, por parte de los responsables de la política económica, desde finales del siglo XIX y de forma creciente, una tendencia a preferir soluciones intervencionistas, en lugar de confiar en la autocorrección consecuente de la economía de mercado con respecto a las desproporcionalidades "blandas". Se manejan una serie de argumentos en estos planteamientos con el fin de justificar tales medidas. Así, se deduce, que en las desproporcionalidades estructurales, que

son inmanentes al sistema de la economía de mercado, se hace necesaria la intervención de adaptación. En los casos de estrangulamiento se habla, frecuentemente, de la incompatibilidad económica de los incrementos de precios. En los casos de exceso de capacidad se cree, por el contrario, que las pérdidas de capital en las durezas sociales no pueden aceptar la adaptación. También las consecuencias condicionadas por las interdependencias con las otras fases de producción, previas o posteriores, justifican, en los planteamientos realizados, las medidas de política estructural. Otra fundamentación para la actuación intervencionista en la evolución de las capacidades se deduce del objetivo de un crecimiento económico global constante o continuo, tanto los estrangulamientos como los excesos de capacidades suponen ciertamente un “freno al crecimiento”, esto es, la tasa de crecimiento se reduce más que en el caso de una adaptación sin fricciones. Con ello, lo que se quiere argumentar es que las medidas de política estructural tienen, por lo tanto, al mismo tiempo, un efecto de fomento del crecimiento.

Estos argumentos contra el Primat de la autocorrección en la economía de mercado de las fricciones de adaptación, ni pueden ser rechazados en bloque, ni tampoco aceptados como tales. Más bien, se necesita de un examen cuidadoso de los mismos. De estos planteamientos pueden deducirse dos criterios, esto es, los que afectan a las causas del surgimiento concreto de estas situaciones y la importancia económica global de las áreas afectadas.

En principio existen solamente dos posibilidades de cómo puede la política económica enfrentarse a los problemas estructurales. Por un lado, puede actuar de forma reactiva, esto es, cuando surgen los problemas; por otro lado, puede intentar configurar de forma activa la estructura económica. El peso se ha depositado hasta ahora de forma unívoca en una política reactiva. Sólo en los últimos años comienza a ganar importancia la política estructural activa que puede definirse también como intervencionismo configurador.

En el caso de las correcciones reactivas de los problemas estructurales se plantea la diferenciación entre el intervencionismo de adaptación y el intervencionismo de mantenimiento. En conjunto tenemos, por lo tanto, tres objetivos de la política estructural sectorial.

El *intervencionismo de mantenimiento* trata de suavizar o retener la evolución impuesta por la dinámica económica para poder proteger a las áreas de actividad amenazadas. W. Röpke habla, en este sentido, de forma muy gráfica de medidas “contra el sentido”. Llevando el planteamiento de forma consecuente hasta el final, significa este objetivo la creación de “áreas de protección económicas” bajo el slogan de “todo lo que existe tiene mucho valor, para dejarlo perder”, una formulación que W. Röpke la ha tomado de una cita de “Faust” de Goethe. Los afectados deben de ser protegidos, por lo tanto, de las fuerzas selectivas del mercado. Con ello, lo que se hace es concederle a los afectados, en cierta medida, un “derecho al retroceso”. En esta característica puede encontrarse ya una referencia a la problemática de una tal política.

Por el contrario, puede defenderse también el punto de partida de que sería mucho más razonable que aquellos que se encuentran afectados por la dinámica económica se les facilite la adaptación a las nuevas condiciones de mercado (*intervencionismo de adaptación*). Röpke habla en este caso de “medidas de idéntico sentido”, ya que se encuentran en la propia dirección del desarrollo. Dentro de este caso, por ejemplo, se encuentran las ayudas para la reestructuración de la producción, la formación de la mano de obra, etc. El *intervencionismo de adaptación* y el *intervencionismo de mantenimiento* tienen en común el que combaten de forma reactiva, **a posteriori**, las consecuencias de las transformaciones estructurales. Pero junto a ellos existe también una política que persigue como objetivo influir en la evolución estructural de forma activa, en el sentido de una dirección elegida por los propios responsables (*intervencionismo de configuración*). Dentro de estos planteamientos pueden encontrarse los procesos de industrialización en Europa, que se preparan a través de la política infraestructural en el Mercantilismo, y también la actual política de desarrollo en África, Asia y América Latina. El objetivo de configuración juega también un papel muy importante en los programas de la Comunidad Económica Europea para la política económica a plazo medio. A este respecto deben de citarse, sobre todo, las políticas industriales, la política de investigación y la política de tecnología. Se habla, en este planteamiento, de sectores de producción con futuro, del fomento de las tecnologías punta y planteamientos parecidos. Sin embargo, es curioso observar, que todas las dificultades de pronóstico que plantean estas actuaciones de política económica apenas han sido tratadas hasta ahora.

4. INSTRUMENTOS DE LA POLITICA ESTRUCTURAL SECTORIAL

La política estructural de un área de la economía o de todo un sector es siempre una política que persigue objetivos determinados, esto es, tiene que dirigir con gran detalle a niveles microeconómicos (al contrario de la dirección global macroeconómica de la política coyuntural). Los puntos de planteamiento posibles son, por lo tanto, los siguientes:

1. Las capacidades de producción,
2. la producción,
3. los mercados de venta,
4. la competencia del extranjero,
5. la rentabilidad,

de cada uno de los sectores económicos referidos.

Con las capacidades de producción se plantea ya de entrada uno de los puntos más importantes. Los excesos de capacidad crónicos o los estrangulamientos se producen cuando la evolución de las capacidades, esto es, las nuevas instalaciones, las ampliaciones, las transformaciones, las reducciones, o el paro de instalaciones de producción no se realizan sin fricciones, por lo que la dirección de la economía, a través del mercado, presenta ciertos puntos débiles. Las limitaciones a la entrada en el mercado de nuevos empresarios, las obligaciones impuestas para que se autoricen inversiones, las prohibiciones de ampliación, las ayudas de reestructuración (subvenciones, créditos de racionalización), las primas para el paro de instalaciones y otras medidas semejantes pueden evitar ampliaciones de capacidades absurdas o bien la transformación o fomento de desarrollo de capacidades. Si por el contrario existen estrangulamientos, y se trata de forzar un incremento de las capacidades, pueden utilizarse, a estos efectos, créditos concretos, planteamientos de atractivos fiscales (avales, subvenciones, tipos de interés más baratos, subvenciones fiscales temporales) o inversiones públicas directas.

Pero continuemos un paso más en este planteamiento, con lo que llegamos al tema producción. Las intervenciones de adaptación típicas constituyen aquí las medidas de fomento de calidad y fomento de productividad (protección de plantas y animales, lucha contra las plagas, garantías de calidad, etc). El mantenimiento estructural se sirve de las subvenciones a los medios de producción y a la producción, así como las limitaciones a la producción (como establecimiento de contingentes, construcción, contingentes de transformación, etc.)

Muchas de las intervenciones de política estructural se plantean, sin embargo, en el mercado de ventas. Si existen excesos de capacidades crónicas que se interpretan como defectos de capacidad de ventas y se quiere combatir esta situación con las medidas correspondientes (compras de apoyo, garantías de compra y ordenamiento de los mercados de cualquier tipo) lo que se está haciendo es tratar de curar en los síntomas. Ya que los defectos de compras no son la causa, sino las consecuencias de los excesos de capacidades (y esto a su vez es el resultado de adaptaciones con demoras a las nuevas condiciones de mercado). Planteada a largo plazo tiene que fracasar necesariamente toda política que intente mediante la manipulación de las ventas una mejor utilización de las capacidades (a no ser que el Estado decrete una obligatoriedad de compra para los productos afectados, lo cual a su vez llevaría a fuertes distorsiones en otros mercados). El carácter de las intervenciones de mantenimiento se aprecia en todas aquellas actuaciones de política económica en las que a los productos sustitutivos capaces de competir se les imponen medidas restrictivas (por ejemplo, la margarina, que se prefiere por los consumidores en lugar de la mantequilla que se ha encarecido artificialmente).

Un problema ya muy especial dentro de los mercados de ventas lo constituye la competencia exterior. Es muy frecuente que surjan excesos de capacidades crónicas

en el interior cuando los productores nacionales no tienen capacidad de respuesta a los productos de importación que son más baratos y los demandantes orientan más sus decisiones de compra a las mercancías extranjeras (por ejemplo, aceite y gas en lugar de carbón). Es cierto, que ya en su día Friedrich List, con su idea del derecho aduanero educador, argumentó en defensa del intervencionismo de adaptación, pero debe insistirse en que se trata de medidas contra la competencia extranjera, en el sentido de intervenciones de mantenimiento. Los derechos aduaneros protectores de todo tipo, los contingentes a la importación, las prohibiciones a la exportación y el monopolio de comercio exterior (el que puedan implantarse los productos a nivel mundial incidiendo en los precios nacionales con medidas a la baja) son medidas que se han de citar aquí.

El último punto de referencia y a su vez muy problemático de la política estructural sectorial lo constituye la rentabilidad. A este respecto existe una lucha sintomática contra los síntomas. Los precios mínimos, las facilidades fiscales y las desgravaciones fiscales, las subvenciones a los precios, el cubrir los déficits, la fijación de límites de endeudamiento, las moratorias, las ayudas de endeudamiento, etc, intentan mejorar la situación de rentabilidad sin eliminar las causas de la defectuosa rentabilidad de una empresa. Sería mucho más razonable el ofrecer a este respecto asesoramiento empresarial, fomento de la formación directiva, así como mejores informaciones de mercado, ya que con este procedimiento se daría la oportunidad a los empresarios que se encuentran en una situación débil en los mercados para poder adquirir una forma de pensamiento y actuación más acertada en torno a la rentabilidad.

El problema fundamental en la utilización del instrumental que aquí hemos esbozado se encuentra en los insuficientes conocimientos sobre sus consecuencias. Precisamente, en el sector de la política estructural es muy difícil encontrar medidas que no provoquen, a su vez, consecuencias adicionales. Cuando se interviene en un mercado, existen efectos, también en todos los mercados posteriores o previos al producto o actividad desarrollada, lo cual lleva consecuentemente a intervenciones en cadena. Estas interdependencias las conocemos, sobre todo, a través del sector agrícola, cuando se interviene en la configuración de los precios. Puede apreciarse en qué medida se incide negativamente en el principio de la dosificación óptima cuando se contempla el alboroto de ordenamiento del mercado agrícola de la Comunidad Económica Europea, que ha llevado a la creación ya de una nueva profesión de asesoramiento, esto es, el oficio de asesor de subvenciones. Apenas puede demostrarse de forma más eficaz esta problemática proveniente del desconocimiento de las consecuencias en la utilización de todo este instrumental señalado.

5. ENJUICIAMIENTO DE LA POLITICA ESTRUCTURAL SECTORIAL EN LA ECONOMIA SOCIAL DE MERCADO

Desde el punto de vista de cada uno de los empresarios o managers puede comprenderse perfectamente la queja constante sobre la presión de adaptación permanente a la que están sujetos. Desde el punto de vista de la economía general, por el contrario, es, sin embargo, sospechosa puesto que, un orden de economía liberal, en el sentido de una economía de mercado, tiene que aceptar y afirmar que las transformaciones estructurales, constituyen el precio de la libertad.

Desde comienzos de la industrialización se modifican las estructuras en diferentes sentidos. La velocidad de la transformación estructural se encuentra estrechamente vinculada al crecimiento de la economía. Un crecimiento rápido, tal como sucedió en los años 50 y 60, facilita la solución de los problemas estructurales. Sin embargo, cuando se da un crecimiento más lento, tal como existe a partir de comienzos de los años 70, es cuando surgen de forma más acentuada los problemas estructurales.

La política económica, en el transcurso de las últimas décadas, ha desarrollado un instrumento suficiente para dar ayuda a las áreas económicas en concreto. Si se trata de intervenciones de adaptación, son compatibles con los principios de una economía social de mercado, siempre y cuando consideren determinadas exigencias. Así, por ejemplo, las ayudas estatales deben concederse solamente cuando exista la posibilidad de crear autoayuda, debiendo encontrarse las pruebas para poder afirmar la existencia de esta posibilidad en los propios sectores afectados. Además, debe quedar garantizada totalmente la capacidad de funcionamiento de la competencia. Las ayudas de adaptación deben estar además limitadas siempre en el tiempo. Cuando se trata de ayudas financieras se recomienda una configuración de las mismas con una estructura regresiva. Complementariamente debe mencionarse también la posibilidad de vincular medidas muy concretas hacia el objetivo perseguido con la exigencia (por ejemplo, por lo que respecta a una eventual devolución, la disminución de excesos de capacidad, la protección del medio ambiente, etc). Sin duda, es necesario el que se realicen además de forma regular los controles de resultados en cada caso. Bajo estas condiciones pueden justificarse medidas de ayuda de adaptación para evitar durezas sociales.

El intervencionismo de mantenimiento, como "terapia de belleza" contra la dinámica de los mercados puede ser, que en determinados casos y de forma transitoria, tenga resultado a corto plazo. Pero a la larga se demostrará que a los que se ha tratado de favorecer no se les ha ayudado. Por el contrario: la "terapia de belleza" conduce a ocultar o trazar un velo sobre los problemas estructurales. Un área económica, que tiene que reducir necesariamente su actividad, como consecuencia de la evolución económica (porque, por ejemplo, se ha reducido la demanda

de sus productos), sólo se hace perjudicial cuando se le concede una “pensión de vejez económica” y ello en cualquiera de las condiciones y como quiera denominarse. Un diálogo habrá a la hora de la verdad. Cuanto más se trata de demorar la solución, tanto más cara será y ello con las repercusiones correspondientes en los contribuyentes. El intervencionismo de mantenimiento es, por lo tanto, en una economía social de mercado, no conforme con el sistema.

Una economía sana necesita de un “clima atractivo de competencia”, que la expolee permanentemente, para descubrir e introducir nuevos y mejores productos, así como procedimientos eficientes. Ciertamente pudiera ser que en determinadas circunstancias pudiera defenderse el suavizar transitoriamente durezas de lucha de la competencia. Pero sería totalmente erróneo, por el contrario, el defender una desaceleración de la transformación estructural o incluso buscar una protección permanente ante la presión de adaptación (en el sentido de la creación “de áreas de protección natural económica”). Ello llevaría rápidamente a estructuras de producción obsoletas, tal como puede apreciarse ya en algunos países que han aplicado una tal política errónea. Incluso, se llegan a imponer por parte de los Sindicatos “acuerdos de protección de racionalización” de acuerdo con el slogan “a cada locomotora su motorista”, con lo que se programa ya *a priori* pérdidas de eficacia y competencia. Las rentas en las áreas económicas protegidas disminuyen en comparación con las áreas dinámicas. Entonces, lo que se produce es totalmente lo contrario de lo que se desea. Y quizás, lo que se ha querido significar como social se demuestra, en una gran medida, como totalmente asocial.

Por último, en lo que afecta al intervencionismo de configuración se parte del hecho de que los empresarios que se encuentran cercanos a los mercados tienen mayor capacidad que los planificadores de la burocracia estatal alejada de los mercados para la actuación económica. Las intervenciones configuradoras llevan también frecuentemente a errores semejantes como el intervencionismo de mantenimiento. Mucho más importante que una política de investigación y tecnología (en muchos de los casos frecuentemente como efecto final lleva a un distorsionamiento estructural) se constituye una mejor comprensión para las interdependencias económicas. En amplios sectores domina la idea de que las transformaciones estructurales sólo afectan a uno u otro sector económico. La transformación estructural constituye un acontecer inevitable y necesario desde el punto de vista económico global, lo que es frecuentemente un gran desconocido. Así se produce el que solamente aparecen ante la opinión pública unos pocos de los muchos que tienen dificultades de adaptación a la dinámica económica y no todos aquellos que han conseguido dominar los problemas sin gritos y sin ayuda estatal. Una mejor información sobre la evolución económica es sumamente necesaria, ya que como consecuencia del Mercado Común, así como consecuencia de la nueva revolución industrial (microelectrónica), se trazan en el horizonte nuevas transformaciones estructurales a fondo.

6. RESUMEN

Toda economía se modifica en el transcurso del desarrollo en su estructura. Los desplazamientos entre los sectores primarios, secundarios y terciarios (transformación estructural intersectorial) es la modificación que se produce en primer lugar. Pero no es menos importante todo aquel tipo de modificaciones entre las diferentes ramas de un sector (transformaciones estructurales intrasectoriales). Aquí es donde precisamente se reflejan las diferencias que existen entre los sectores sin crecimiento, los sectores en estancamiento y los sectores en vías de desaparición. Sobre todo, estos últimos son los que buscan las ayudas estatales ante la presión de la competencia.

Las desproporcionalidades estructurales (estrangulamiento y exceso de capacidad) pueden tener diferentes causas. La oferta, así como también la demanda, de los diferentes factores de producción crecen de manera diferente. El progreso técnico se produce además de forma poco constante. Al incrementarse las rentas *per cápita* se modifica también la demanda final de productos alimenticios y la de bienes de consumo corrientes. El estancamiento de la población provoca, a su vez, la existencia de tendencias de saturación.

En una Economía de Mercado, las desproporcionales estructurales no deberían ser, en principio, motivo alguno para una intervención de política económica. Los procesos de adaptación en cuanto sean consecuencias de las condiciones cambiantes del mercado, deben ser objeto del management. Una economía sana exige y necesita un clima de atractivo de competencia como provocación constante, con el fin de descubrir e introducir nuevos y mejores productos, así como procedimientos más eficientes. Cuando el Estado se decide a realizar una política estructural sectorial, puede perseguir tres objetivos básicos: Adaptación, mantenimiento y configuración. El *intervencionismo de adaptación* se tiene cuando se ayuda a los sectores afectados por la dinámica económica a adaptarse a las nuevas condiciones del mercado. Un *intervencionismo de mantenimiento*, por el contrario, trata de proteger a los sectores afectados por la dinámica económica. Llevando en forma de pensamiento lógico hasta el final este proceso, pudiera definirse a esta política como la creación de sectores de protección económica natural. El *intervencionismo de adaptación* y el de *mantenimiento* pueden ser definidos conjuntamente como aquellos en los que las consecuencias de la transformación estructural tratan de combatirse *a posteriori*. Pero, además de estos dos tipos de intervencionismo se plantea recientemente el *intervencionismo de configuración* que trata de influir *a priori* en el desarrollo estructural (por ejemplo, mediante el fomento de tecnología clave).

Las medidas del intervencionismo de política estructural pueden tener cinco puntos de partida: 1. las capacidades de producción, 2. la producción, 3. todos los mercados de ventas, 4. la competencia exterior y 5. la rentabilidad de cada uno de los

sectores económicos afectados. El problema fundamental de todas las medidas consiste en la insuficiencia de conocimientos sobre las consecuencias. Si se interviene en un mercado pueden producirse efectos en mercados previos o posteriores.

IV. Criterios determinantes de la competencia internacional

*Prof. Dr. OTMAR ISSING
Universidad de Würzburg*

(CONDICION NECESARIA PARA CONTRIBUIR A PALIAR EL PARO Y A ASEGURAR LA REESTRUCTURACION ECONOMICA).

1. EL PROBLEMA

En los últimos tiempos se discuten las cuestiones referentes a la capacidad competitiva internacional a nivel mundial dentro de un clima de preocupación económica y de encrispamiento político. Los medios de comunicación en los Estados Unidos, por ejemplo, proporcionan, casi diariamente nuevas noticias sobre la superioridad de los productores japoneses. Después de que “el reto americano” en la Europa Occidental se haya demostrado rápidamente como una amenaza dominada, domina también entre nosotros, entre tanto, el temor de una fuerte ofensiva de exportación del lejano Oriente, sobre todo, teniendo en cuenta la posibilidad de que los Estados Unidos reduzcan notablemente sus importaciones mediante intervenciones administrativas propias y, también, dentro del marco de acuerdos de autolimitación por parte de los países exportadores.

Pero no son sólo aquellos países que tradicionalmente cuentan con un fuerte poder económico los que se preocupan de su capacidad de competencia internacional, sino que también afecta esta preocupación a numerosas naciones industriales en vías de desarrollo que precisan, para su realización definitiva como naciones industriales, de una penetración de sus propias exportaciones en los mercados mundiales y que pueden encontrarse limitados, o incluso llegar a paralizarse, como consecuencia de una mayor acentuación de la competencia internacional.

2. EL MUNDO SIMPLISTA DE LOS TIPOS DE CAMBIO FIJOS

Bajo el régimen de paridades fijas era relativamente sencillo el registrar las modificaciones de la capacidad de competencia internacional de un país. La evolución de la balanza de pagos, o bien de la balanza de cuenta corriente, constituía a estos efectos un instrumento de medida seguro, para poder enjuiciar sobre si un país podía mantener su ritmo en los mercados mundiales o si perdía posiciones.

De una forma unívoca podían obtenerse también las reglas que permitían deducir la actuación en la política económica nacional. Toda política en el campo monetario y fiscal que forzase la expansión nacional, medida ésta en el incremento de la renta nacional nominal, sin considerar el equilibrio del comercio exterior, acababa con un incremento de las importaciones y un retroceso en las exportaciones. De forma análoga, una política de bajas tasas de inflación nacionales, con posiciones por debajo de la medida de la evolución inflacionista en el extranjero, llevaba a una mejora de la situación de la balanza de cuenta corriente.

En el sistema de Bretton-Woods la capacidad de competencia internacional estaba dominada, consecuentemente, por el grado de realización de la política de estabilidad perseguida dentro del propio país, por lo que la estabilidad nacional en lo económico era la condición necesaria y, en la mayoría de los casos suficiente, para asegurar la capacidad competitiva en los mercados mundiales. Y a este respecto se planteaba, en cada caso, el problema de las relaciones entre la política seguida a nivel nacional con las políticas que se realizaban en el extranjero; la inflación relativa, esto es, la diferencia entre las tasas de inflación nacionales con respecto a las tasas de inflación de los principales países con los que se comercia, constituía para ello, al menos a plazo medio, un indicador bastante adecuado.

La economía de exportación de la República Federal de Alemania debe, sin duda, sus buenos resultados de ventas en esta época a la estabilidad del marco alemán en el interior y, con ello, dentro de tipos de cambios fijos con respecto al exterior, a una baja valoración del marco alemán frente a las otras monedas más representativas. Sin embargo, el ejemplo de la República Federal de Alemania demuestra, al mismo tiempo, también los peligros latentes que se vinculan a esta situación:

a) Cuanto más baja sea la valoración del marco más se fomentan las exportaciones y más se limitan las importaciones, lo que es un agravante muy importante para la estructura de inversiones y de producción en el país: la economía alemana ofreció, con su "capacidad exportadora", señales erróneas que han distorsionado la estructura de producción.

b) Los niveles de la capacidad competitiva internacional se han pagado a un precio muy caro, con una exportación de capital, obligada por los superávits de exportación, y con la importación de tendencias inflacionistas.

c) La baja valoración del marco alemán ejerció una influencia negativa en los *terms of trade* de la República Federal de Alemania, lo que llevó a pérdidas adicionales de bienestar.

d) Los elevados superávits de exportación de la República Federal de Alemania plantearon restricciones a las importaciones de productos procedentes de otros países a largo plazo. Los superávits de divisas tenían su reflejo en los déficits de otros países, lo que provocó limitaciones a la salida de divisas como consecuencia adicional de esta evolución.

e) Por último, cuando ya no se puede evitar una revalorización de la propia moneda, es cuando se aprecian las consecuencias provocadas por un tipo de cambio erróneo mantenido durante largos períodos de tiempo y su incidencia en el distorsionamiento de la estructura productiva: numerosas inversiones se pueden enjuiciar, con los nuevos tipos de cambios, como totalmente erróneas; la reasignación necesaria de los factores de producción constituye uno de los problemas más graves que ponen a prueba la capacidad de adaptación de la economía y de la sociedad.

3. CONDICIONES CAMBIANTES PARA TIPOS DE CAMBIO FLEXIBLES

La liberalización de los tipos de cambio rompe con estas interdependencias relativamente simplistas que se dan para sistemas de tipos de cambios fijos, entre el grado de estabilidad a nivel nacional y la capacidad de competencia a nivel internacional. Como tendencia general, los tipos de cambios flexibles evolucionaban según las diferencias inflacionistas entre el interior y el exterior; la capacidad de competencia internacional no se modificaba en el transcurso del tiempo, ni siquiera entre los países cuyos valores monetarios (nacionales) evolucionaban de forma notablemente divergente.

Sin embargo, con ello se excluye también, un “éxito inmediato en la economía exterior”, como consecuencia de una política de estabilidad nacional: la revalorización de la propia moneda en los mercados de divisas compensa, en el “caso ideal”, precisamente la ventaja de estabilidad nacional frente a la competencia exterior. Pero, al mismo tiempo, se demuestra como ilusionista una política que se oriente a una desvalorización de la propia moneda como medio para forzar las exportaciones. El encarecimiento producido de las importaciones, como consecuencia de la desvalorización monetaria de la propia moneda, ejerce en el interior una presión importante sobre el incremento de costes y de precios. En la medida en que, como consecuencia de esta actuación, se produzcan elevaciones salariales, se pierde rápidamente el atractivo para mayores exportaciones y se inicia el conocido círculo vicioso de una secuencia de desvalorizaciones continuas y empujes inflacionistas nacionales.

Este peligro, al que se han remitido constantemente los que se oponen a los tipos de cambios flexibles, y lo han percibido ya en numerosos países habiendo deducido la enseñanza correspondiente, enseñanza que ha sido constantemente acentuada por los defensores de la política de tipos de cambios flexibles, de que la política de cambios flexibles no es ningún sustituto de la política de estabilidad nacional. Al contrario de lo que ocurre con los tipos de cambio fijos, un país puede, con valores exteriores flexibles, determinar de forma muy amplia su propia tasa de inflación.

4. TIPOS DE CAMBIO REALES COMO MAGNITUD DECISORIA

Tal como se ha mencionado, las modificaciones de los tipos de cambio flexibles se equiparan a las diferencias de inflación, en el "caso ideal", compensando, de esta forma, las correspondientes diferencias de efecto en torno a la capacidad de competencia internacional. Sin embargo, en la evolución real, esta afirmación sólo tiene validez a largo plazo. A corto plazo, no puede olvidarse que las oscilaciones del tipo de cambio sólo cumplen con su función de adaptación de forma imperfecta.

La capacidad de competencia internacional de un país se ve limitada cuando una revalorización de la moneda nacional se realiza por encima de la compensación de la ventaja de estabilidad nacional (caso del "Overshooting"), o cuando una desvalorización de la moneda se realiza por debajo de la "ventaja de inflación" del país.

El criterio, a partir del cual se tratan de medir estas modificaciones de la capacidad de competencia internacional, es el tipo de cambio real. Se entiende por tipo de cambio real, en general, aquel tipo de cambio (nominal) corregido por la diferencia inflacionista con respecto al extranjero. Una *revalorización real* se tiene, por ejemplo, cuando el tipo de cambio de la moneda afectada se incrementa de forma más acentuada que la ventaja de estabilidad que tiene este país respecto al exterior, los efectos negativos para la capacidad de competencia internacional se han tratado anteriormente. Por el contrario, se mejora la capacidad de competencia internacional en los casos de una *devaluación real*, cuando, por ejemplo, el tipo de cambio de una moneda se reduce más de lo que corresponde a la diferencia entre las tasas elevadas de inflación nacionales y las tasas de inflación extranjeras más bajas.

Las dificultades para la determinación de los tipos de cambio reales surgen ya en la propia elección de la búsqueda de los índices de precios apropiados. Los índices de precios necesarios, propiamente dichos, de los bienes de exportación, no se disponen en la mayoría de los casos, independientemente del hecho de que sólo reproducen la evolución de los precios de los bienes de exportación reales, pero no de aquellos bienes de exportación potenciales. Los índices de precios al consumo y del producto nacional, se tienen que eliminar por motivos ya muy conocidos. Generalmente se apoyan en una comparación de los índices de los

precios de producción o de los índices de precios al por mayor, como índice sustitutivo. La problemática de todos los cálculos de tipo de cambio real en base a los índices de precios puede apreciarse en las siguientes consideraciones. Si los exportadores de un país no pueden transferir los costes de producción por ser muy elevados en los precios que ofrecen en los mercados mundiales como consecuencia de la competencia existente, este proceso no se refleja en ningún indicador que esté basado en la comparación de precios. En estos casos se hablaría de un empeoramiento de la capacidad de competencia internacional del país afectado, lo que se refleja aún de forma más acentuada cuanto más tiempo se mantenga la diferencia de costes.

De forma alternativa, o bien adicional, se calcula frecuentemente el tipo de cambio real en base a la comparación de costes. Las modificaciones de los tipos de cambio (nominales) se depuran mediante la consideración de las divergencias en la evolución de costes. Ahora bien, también estos métodos tienen notables dificultades. En la mayoría de los casos no se disponen de los datos necesarios sobre los costes unitarios, por lo que, en general, se recurre a una comparación de la evolución de los costes unitarios salariales. Este índice demuestra, para un país, la evolución relativa de los salarios y de la productividad. La comparación de índices entre dos países es la que entonces se considera para el cálculo del tipo de cambio real.

Otros factores de costes no quedan incluidos dentro de este cálculo. Respecto a la depuración de los tipos de cambio puede considerarse como problemática, sobre todo, como consecuencia de los factores de coste que tienen que ser importados y que, a su vez, dependen de la evolución nacional influida por los tipos de cambio.

Por último, no se trata, en general, de determinar la capacidad de competencia internacional entre dos países, sobre la que los tipos de cambio reales (bilaterales) sólo puede dar información, ya que sólo han sido depurados con la evolución de los precios, o bien de los costes, para estos países.

El *tipo de cambio efectivo*, o bien el valor exterior de una moneda, se comprende como la medida de su evolución frente a las monedas de todos o de los países con los que mayor tráfico mercantil mantiene, ponderándolos con la importancia de estos países para la propia exportación. Si esto se combina con una depuración de los precios o bien de los costes, se obtiene el tipo de cambio real definitivo.

Las diferencias señaladas no serían de gran importancia si no se hubiera deducido de numerosas investigaciones empíricas el hecho de que los diferentes métodos llevan a resultados muy divergentes.

Como conclusión puede retenerse que la evolución de tipos de cambios reales determinados sólo puede ser un punto de referencia aproximado para facilitar información sobre las modificaciones de la capacidad de competencia internacional de un país, para un período base elegido, más o menos arbitrariamente, por lo que el

nivel de la capacidad de competencia internacional no puede determinarse de esta manera. Este criterio sólo permite enunciados válidos, en el mejor de los casos, para la situación en la que la evolución de la participación en los mercados concretos se realice de forma constante. Ahora bien, debería considerarse también en este planteamiento la posible influencia de las diferencias en la evolución coyuntural.

5. LA INFLUENCIA DE OTROS FACTORES

Desde el punto de vista conceptual, el tipo de cambio real sólo puede servir como punto de referencia para reflejar las modificaciones de la capacidad competitiva internacional de un país, en la medida en la que pueda remitirse a las diferencias internacionales en la evolución de los precios o bien de los costes.

Otros factores, tales como puntualidad en los suministros, la calidad de los servicios o de las garantías, juegan también un papel muy importante. En el caso de la República Federal de Alemania se ha demostrado, por ejemplo, en conexión con la fuerte revalorización del marco, el que tales factores pueden afectar a las exportaciones de un país, al menos transitoriamente, acusando una sensibilidad relativamente alta en los precios.

Los éxitos en la exportación son, frecuentemente, consecuencia de una especialización muy ventajosa y de un programa de oferta muy favorable. Sobre todo, para aquellos países altamente desarrollados, que son pobres en cuanto a materias primas y recursos energéticos naturales, viene a constituir precisamente una cuestión existencial, el hecho de que se consiga una ventaja innovativa propia constantemente y el que puedan reducirse las situaciones de retraso tecnológico frente al extranjero. Lo cual no significa necesariamente el que un país tenga que descubrir por sí mismo los nuevos productos y los nuevos procedimientos de producción. Mediante una reacción rápida a los descubrimientos extranjeros y su aceptación vía patentes y licencias pueden conseguirse resultados muy significados en base de un "fast second".

Una condición decisiva para la capacidad de reacción de la industria propia debe verse en una elevada intensidad de la competencia para lo que la mejor condición necesaria es, en general, a su vez, una política de comercio exterior liberal.

6. CONCLUSIONES

Con las últimas influencias señaladas, que, sin duda, también deciden sobre la capacidad competitiva internacional de un país, hemos llegado a dos factores que determinan, en términos generales, la capacidad productiva de una economía. Este

resultado no sorprende seguramente y el catálogo correspondiente podría ampliarse, sin grandes esfuerzos, hasta la propia predisposición generalizada a la producción, el sistema educativo y otros factores sociales.

Lo específico de la capacidad competitiva internacional se encuentra meramente en el hecho de que el propio éxito depende también del comportamiento de otras naciones. Ya el mero hecho de la comparación de la competencia internacional da información sobre el resultado de los propios esfuerzos. Las estadísticas internacionales reproducen constantemente lo señalado como testimonio del éxito de las naciones y del fracaso de países con gran poder tradicional. La experiencia del pasado nos enseña claramente que los éxitos económicos a largo plazo solamente se consiguen en base de un consenso social amplio.

7. RESUMEN

Las tasas decrecientes del crecimiento del comercio mundial, los incrementos desorbitantes de precios en el petróleo y el temor ante el nuevo gigante económico japonés imprimen, por todas partes, preocupación en cuanto a la capacidad competitiva internacional de cada uno de los países. Con ello, lo que se plantea de forma más urgente es la cuestión sobre cuales deben de ser los criterios que debieran determinar esta capacidad competitiva internacional.

En el mundo de los tipos de cambio fijos se encuentran estrechamente vinculadas la capacidad competitiva de un país y el tipo de cambio, a la política monetaria y presupuestaria: una política de estabilidad monetaria relativa (relativa en cuanto al desarrollo en los países comerciales más importantes) es la condición necesaria y suficiente para la capacidad competitiva de precios de los propios productos en los mercados mundiales.

En los tipos de cambio fijos no se da esta interdependencia de forma tan simple como la expuesta. Los tipos de cambios fijos equilibran las diferencias tendenciales en las tasas de inflación. Se ha demostrado como sumamente peligroso hacer una política que se oriente a compensar la inflación interna en la capacidad competitiva a través de las correspondientes desvalorizaciones de la propia moneda.

Todos los conceptos para determinar empíricamente la capacidad competitiva internacional, tales como los tipos de cambio reales y efectivos, solamente pueden facilitar una información restringida. Factores como calidad y novedad en los productos, puntualidad y confianza en el suministro, etc., apenas pueden reflejarse y expresarse en valores numéricos. Lo mismo tiene validez por lo que se refiere a las condiciones políticas y de sociedad de una economía que tiene éxito en el plano internacional. Todos estos factores conjuntamente son los que determinan, de forma decisiva, la capacidad competitiva internacional de un país.

V. La aportación del comercio exterior a la transformación estructural

*Prof. Dr. HANS GÜNTER MEISSNER
Universidad de Dortmund*

1. EFECTOS DEL COMERCIO EXTERIOR

La actual teoría de Comercio Exterior se ha ocupado principalmente de las consecuencias del Comercio Exterior en el crecimiento económico. Si se examina a la luz de la nueva evolución, y esto se aprecia, precisamente, en el actual proceso de integración europea, deben considerarse, sin embargo, los efectos estructurales que provoca una acentuada actividad de Comercio Exterior al menos en uno tan importante como es el de crecimiento. Al mismo tiempo se aprecia de forma clara que el concepto de crecimiento posee, como consecuencia de las actividades de Comercio Exterior, efectos estructurales. El ejemplo más claro a este respecto lo constituye el desarrollo japonés, puesto que el convertirse en una nación industrial altamente desarrollada no hubiera sido posible, en tan corto tiempo, sin una fuerte presencia del Japón en el Comercio Internacional y en la amplia forma en la que lo ha realizado.

Las consecuencias estructurales del Comercio Exterior se refieren, por una parte, a la utilización más adecuada de los factores de producción, pero incluyen también las consecuencias sobre la estructura de las empresas, tanto por lo que se refiere al crecimiento de sus ventas, como en lo que afecta a su rentabilidad y, con ello, consecuentemente, por lo que se refiere a la contribución de asegurar el futuro de las empresas. Por último, de la actividad de Comercio Exterior surgen también efectos estructurales sobre los objetivos políticos. Esto se aprecia de forma muy clara en el objetivo de la integración política dentro de la Comunidad Económica Europea. El Comercio Exterior constituye, desde hace una serie de años, así mismo, un apoyo muy eficaz en la política con los países del Este europeo.

Al menos para la República Federal de Alemania, el comercio con los países del Este, ha significado desde hace muchos años una función muy importante para una mayor confirmación en la normalización de las relaciones políticas con los Estados del bloque de Este (1). Esta referencia a los efectos políticos del Comercio Exterior permite, a su vez, apreciar de forma clara que el Comercio Exterior posee consecuencias para el sistema de valores de una sociedad y de las personas como individuos. Así, precisamente, los Estados del Tercer Mundo han reaccionado con gran acierto a los métodos de carácter colonialista del Comercio Exterior que han entendido como una intervención postrera en su sistema de valores y esta problemática ejerce su influencia en la estructura de las actuales relaciones de Comercio Exterior entre los países industriales y los del Tercer Mundo.

El Comercio Exterior constituye, en un mundo altamente tecnificado y racionalizado, uno de los instrumentos más decisivos con el que se integran pueblos y naciones en la familia de la humanidad. Con el Comercio Exterior se ejerce y se fomenta el proceso de intercambio técnico, económico, pero también político y social que constituyen una parte significativa del acontecer actual en el mundo. Por este motivo, es muy importante analizar más de cerca la contribución que es capaz de dar el Comercio Exterior a la reestructuración de los diferentes países.

Tales consecuencias estructurales del Comercio Exterior se producen en tres niveles diferentes:

en primer lugar, en la interdependencia del crecimiento económico y de reestructuración,

en segundo lugar en asegurar o mejorar la ocupación y rentabilidad de las empresas y,

en tercer lugar en la confluencia del marketing y del management para que estos procesos puedan dominar el proceso de reestructuración empresarial.

Desde el punto de vista de la teoría de sistemas se trata aquí de unas relaciones de "Feed back" que, en gran medida, se encuentran estrechamente vinculadas, y que al menos en muchos casos se encuentran relacionadas con efectos indirectos. Aquí se aprecia claramente que el Comercio Exterior es un agente efectivo del proceso de reestructuración en nuestro mundo, no solamente por lo que respecta a la transformación económica, sino también respecto a los procesos de transformación político-social. El interés de los gobiernos o de cada una de las empresas en los procesos de transformación implica siempre, al mismo tiempo, el que estos gobiernos estén abiertos al Comercio Exterior. Un gobierno que obstaculiza el Comercio Exterior o que se desengancha de las vinculaciones económicas internacionales es siempre un Gobierno que quiere parar los procesos de reestructuración y que intenta conservar un "status quo".

2. CONSECUENCIAS ESTRUCTURALES DEL COMERCIO EXTERIOR

a) *Crecimiento y reestructuración*

La intensificación del Comercio Exterior posee efectos postreros tanto con respecto al crecimiento económico como con respecto al proceso de estructuración de la producción y, con ello, al propio tiempo, por lo que afecta a las estructuras sociales y a los procesos de asignación. Los efectos de crecimiento parten, en especial, de una utilización mejor de los factores de producción disponibles; los procesos de reestructuración se producen por el hecho de que se concentra la producción en aquellos procesos productivos en los que el país en concreto presenta una ventaja específica. Bajo las condiciones del mundo actual las ventajas tecnológicas constituyen, en particular, el motor básico de los procesos internacionales y, con ello, sitúan la base para el crecimiento y para la reestructuración. Los efectos de crecimiento del Comercio Exterior se aprecian de forma unívoca en el hecho de que en la República Federal de Alemania, presentan las mayores tasas de crecimiento, en especial, aquellos sectores de la actividad económica que al mismo tiempo presentan también las mayores tasas de vinculación internacional, lo que también tiene validez para otros países. Esto tiene validez especialmente para toda la industria electrotécnica, para la industria química, para la construcción de maquinaria, para la industria del automóvil, pero también para sectores parciales de la industria metalúrgica y textil.

Las posibilidades de venta que se han abierto a nivel mundial para estos sectores industriales como consecuencia de la gran capacidad productiva en el plano tecnológico y, en base a la transformación económica de tales tecnologías, han desarrollado, sin duda, también un fuerte proceso de concentración.

Los procesos de reestructuración se acentúan mediante la evolución de las importaciones, que corresponden a las actividades de exportación. Se ha convertido en un hecho ineludible el que sectores singulares de la industria alemana, como, por ejemplo, la electrónica de tiempo libre, la industria de la juguetería, y, en parte también, la industria relojera, hayan sido desplazados del papel internacional que anteriormente habían tenido y que estos mercados hayan sido ocupados, entre tanto, por la competencia de otros países. Con la evolución del Comercio Exterior y en la forma en que se desarrollan las inversiones en el extranjero, se acentúa la presión en el sentido de la reestructuración estructural. Esto ejerce su influencia tanto en el lado de la oferta como también en el de la demanda. Las inversiones extranjeras en la industria del automóvil alemán, por ejemplo, la Volkswagen en los Estados Unidos, llevan a un retroceso en el comercio de suministros, y las inversiones en el extranjero, por ejemplo, en la industria textil alemana en Corea, implica un retroceso en la producción textil de la República Federal de Alemania. Los Estados y Gobiernos que desean el crecimiento mediante el Comercio Exterior tienen que

aclarse previamente que esta vía constituye la expresión de procesos de la transformación estructural, esto es, la concentración, el desplazamiento de la producción, la eliminación de sectores singulares y empresas del proceso de producción, de manera que no es posible realizar una política de crecimiento cuando ésta no esta estrechamente vinculada, al propio tiempo, a una política de reestructuración.

A nivel internacional nos encontramos frecuentemente con la situación de que países singulares se han orientado de forma unilateral en el crecimiento al Comercio Exterior como, por ejemplo, Japón, pero también existen una serie de países del Este europeo que no se consideran o no configuran al propio tiempo los procesos de reestructuración que se encuentran vinculados necesariamente a estos procesos de crecimiento. Una parte de las grandes dificultades que se producen entre el Japón y otros países industriales, se debe al hecho de que los procesos de la reestructuración interna en el Japón no se han producido al mismo ritmo del que debían haber correspondido al crecimiento económico que inducen. Por otra parte, podemos observar una serie de países en el mundo que están muy interesados expresamente en los procesos de reestructuración. Esto tiene validez para un gran número de países del Tercer Mundo, por ejemplo, para países tales como la India o Indonesia, que en su núcleo central están interesados en elevar claramente el grado que quieren alcanzar en su industrialización o que debieran alcanzar actualmente bajo la presión del crecimiento de los precios de petróleo sin que al propio tiempo se produzcan procesos de crecimiento de Comercio Exterior o procesos de crecimiento en la economía interior en estos países de forma significativa.

La vinculación y el "feed back" de crecimiento y reestructuración constituye, actualmente, para la política económica y para la política de ordenamiento de los países, uno de los mayores retos. Aquí se aprecia claramente que ha sido a la Comunidad Económica Europea a la que mejor le ha resultado hasta ahora la realización de esta combinación de crecimiento y reestructuración. Ahora bien, con el debilitamiento de las fuerzas impulsoras del crecimiento se hace notar, sin embargo, y también en la Comunidad Económica Europea, la existencia de dificultades para ejercer y provocar procesos de reestructuración. La política económica de cada uno de los países, y esto afecta a la política de ordenamiento, a la política comercial, de seguros y, también, a la política social y coyuntural, debe considerar, en las circunstancias actuales de las posibilidades del intercambio económico mundial, de forma unívoca, este doble proceso de crecimiento y reestructuración. La política económica y la política de ordenamiento se convierte, con ello, en más conflictiva y exige y provoca nuevas dimensiones del comercio estatal, pero al mismo tiempo necesita iniciativas empresariales y la exigencia de una aceptación social, por ejemplo, por parte de los Sindicatos.

b) Ocupación y rentabilidad

A nivel de la empresa podemos ver también un “**feed back**” tal como nosotros lo hemos determinado entre crecimiento y reestructuración para una economía, por lo que afecta a la ocupación y a la rentabilidad. Aquí corresponden ampliamente los temas de la ocupación para el crecimiento de las empresas y de rentabilidad para la capacidad de las empresas a adaptarse y poder reestructurarse. También aquí se aprecia de nuevo la experiencia de la República Federal de Alemania, pero también la del Japón y la de otros países industriales, que reflejan la interdependencia inmediata que existe entre las actividades de Comercio Exterior, el aseguramiento de la ocupación y la elevación de la rentabilidad. Precisamente, en aquellos mercados saturados, en parte recesivos, tal como se caracterizan en muchos países industriales los sectores típicos de consumo, el Comercio Exterior constituye frecuentemente la única posibilidad para poder asegurar la ocupación. Con la mejora de la situación de ocupación se consigue además una mayor facilidad en las empresas para dominar los procesos de reestructuración dentro de las mismas, por ejemplo, la transformación de los procesos de producción y de la plantilla, sin que surja al propio tiempo inestabilidad, dan a la empresa la oportunidad de seguir creciendo, de obtener nuevo capital y también de intensificar la investigación y el desarrollo, constituir filiales en el extranjero, realizar inversiones en el extranjero, y practicar un desarrollo de mercados y de productos orientados a la división internacional del trabajo. El volumen de producción cuantitativo, precisamente con el incremento de los costes fijos en las estructuras de costes de las empresas, está constituyendo uno de los parámetros más decisivos de los que depende la rentabilidad de la empresa. Cuanto mayor sea el mercado internacional para una empresa, tanto más fácilmente se alcanzará el punto muerto y, consiguientemente, mejor será la rentabilidad de la empresa. Una ventaja decisiva de las empresas japonesas consiste actualmente en el hecho de que su rentabilidad es mejor que la de las propias empresas alemanas. También para la política empresarial se puede trazar aquí un paralelismo, lo mismo que en la política económica del Estado, tratando de detectarse y utilizar de forma decisiva las interdependencias entre ocupación y rentabilidad de las empresas. Una orientación unilateral a la rentabilidad llevará a grandes dificultades dentro de la empresa y también en los mercados. La concentración solamente en la ocupación posee también consecuencias para la rentabilidad y, con ello, posiblemente también, para la propia existencia de la empresa. Precisamente las actividades de Comercio Exterior abren a las empresas la oportunidad de utilizar ocupación y rentabilidad.

c) Marketing y Management

La intensificación del Comercio Exterior ha tenido una clara consecuencia sobre la estrategia de marketing y sobre el management en las empresas. Esto

tiene validez a nivel mundial y afecta a empresas alemanas, japonesas y también a organizaciones de Comercio Exterior polacas o soviéticas que están interesadas en gran medida en las cuestiones de marketing y de management. Precisamente en las actividades a nivel mundial el marketing diferencial constituye una condición **"sine qua non"** si se quiere mantener una capacidad competitiva y trabajar de forma rentable. Al mismo tiempo, la intensificación de las relaciones de Comercio Exterior exige una nueva dimensión del management en la que ya no se encuentran, en primer plano, los negocios de suministros o los negocios de inversión, sino que se hace necesaria una mezcla de estrategias diferenciadas de una elaboración de los mercados a nivel jurídico. Estas estrategias deben de adaptarse cuidadosamente a las correspondientes condiciones de campos de actuación. El Comercio Exterior exige el que el management se adapte a las condiciones en cada uno de los mercados parciales del mundo. Aquí se demuestra nuevamente el ejemplo de la República Federal de Alemania y del Japón, en los que se puede apreciar cómo se ha modificado el management del marketing y en qué medida se han producido procesos de reestructuración a la evolución a nivel mundial. Sin que el management sea sensible a la evolución internacional y a aquellas evoluciones a las que se debe de adaptar reaccionando adecuadamente, no sería posible el utilizar adecuadamente las oportunidades del Comercio Exterior para garantizar la ocupación y la rentabilidad para las empresas y, con ello, para el crecimiento y la reestructuración de la economía.

3. EL PAPEL DE LA EMPRESA EN LA REESTRUCTURACION DEL COMERCIO EXTERIOR.

Con las consideraciones que hemos anticipado se puede ya apreciar claramente que el Comercio Exterior no sólo posee una importancia estructural para la economía o para la economía mundial en su conjunto, sino también para las empresas. Esto se aprecia de manera aún más clara considerando la importancia creciente que están tomando las denominadas empresas transnacionales para el desarrollo de la economía mundial. Las empresas transnacionales, son, como consecuencia de su dimensión, de su amplio espectro del programa de producción, de su potencial financiero, pero también de su investigación y desarrollo, las que se encuentran en la posición más adecuada para utilizar las posibilidades diferenciadas de la actual economía mundial. Sin embargo, tropiezan tales empresas transnacionales, a su vez, en los límites políticos y sociales que se trazan ante sus actividades, por ejemplo, en los países del Tercer Mundo. Las sociedades transnacionales constituyen el motor de un desarrollo que afecta y caracteriza

la actual economía mundial y que se benefician, al propio tiempo, de esta evolución de una forma sobreproporcional. Esta función central que han adquirido las empresas transnacionales para el desarrollo de la economía mundial, ha llevado a que dentro del marco de las Naciones Unidas se haya creado una Comisión para el análisis del comportamiento de las empresas transnacionales, que se encuentran ante el dilema de mantener abiertas, por un lado, las oportunidades que les son dadas por su característica de empresa transnacional, pero también, por otro lado, la de evitar el abuso que pueden realizar tales empresas en perjuicio de países concretos.

En la República Federal de Alemania, así como también en el Japón, podemos encontrarnos también con la evolución de que empresas de tipo mediano entre tanto han entendido adecuadamente cómo utilizar las ventajas del Comercio Exterior, tanto por lo que afecta a la exportación como a la importación. La condición previa para ello es el que estas empresas medianas, dispongan tanto de una tecnología internacional interesante, como el que se planteen de forma abierta frente a los métodos de una marketing internacional y que dispongan en su conjunto de un management dinámico.

4. CONSIDERACIONES FINALES

Quisiera terminar esta contribución con dos anotaciones. Se trata precisamente, y también en el Comercio Exterior, de elaborar las relaciones entre las políticas económicas estatales y la política económica empresarial. Estoy seguro de que el futuro de la economía mundial dependerá precisamente del logro de una tal colaboración internacional entre los Estados y las empresas. El éxito se ve precisamente de nuevo en el ejemplo de las actividades de Comercio Exterior japonés.

La segunda anotación se refiere también a las consecuencias de estas consideraciones en la actual situación española. Aquí quisiera destacar el que la incorporación de España en la Comunidad Económica Europea puede ser un punto de arranque muy importante para que los efectos del Comercio Exterior puedan ser utilizados de forma más acentuada para el desarrollo económico español. Las ventajas competitivas específicas de las empresas españolas se encuentran además con el mundo árabe y con América Latina. Precisamente aquí pueden desarrollar las empresas españolas un marketing adaptado. Las consecuencias de ello implicarán, sin embargo, procesos de reestructuración, que exigen tanto de una política económica abierta al mundo exterior como de un management abierto y dinámico.

5. RESUMEN

El Comercio Exterior constituye en un mundo altamente tecnificado y racionalizado, uno de los instrumentos más decisivos con el que se integran pueblos y naciones en la familia de la humanidad. Con el Comercio Exterior se ejerce y se fomenta el proceso de intercambio técnico, económico así como también político y social que constituyen una parte significativa del acontecer actual en el mundo. Por ello es muy importante analizar la contribución de que es capaz el Comercio Exterior a la reestructuración de los diferentes países.

Si observamos, en primer lugar, que en la República Federal de Alemania las mayores tasas de crecimiento por sectores corresponden a aquellos con mayor vinculación internacional, lo que es válido también para otros países y, en segundo lugar, que los procesos de reestructuración se acentúan mediante la evolución de las importaciones que corresponden a las actividades de exportación, se puede concluir que el Comercio Exterior tiene consecuencias en la interdependencia entre crecimiento económico y reestructuración.

Hay que tener en cuenta en este punto que existen países, como Japón, que se han orientado unilateralmente en el crecimiento del Comercio exterior, países que no configuran al propio tiempo los procesos de reestructuración que se encuentran vinculados necesariamente a estos procesos de crecimiento y países que están muy interesados en los procesos de reestructuración, sin que se produzcan procesos de crecimiento paralelos del Comercio Exterior o de la economía interior de forma significativa. La C.E.E. es la que mejor ha resuelto hasta ahora la combinación entre crecimiento y reestructuración, ahora bien, con el debilitamiento de las fuerzas impulsoras del crecimiento se hace notar la existencia de dificultades para ejercer y provocar estos procesos de reestructuración.

En un segundo nivel, el Comercio Exterior tiene consecuencias en las interdependencias entre ocupación y rentabilidad. Precisamente en aquellos mercados saturados, en parte recesivos, tal como se caracterizan muchos sectores típicos de consumo, el Comercio Exterior constituye, frecuentemente, la única posibilidad para poder asegurar la ocupación; además, cuanto mayor sea el comercio internacional para una empresa, tanto más fácilmente alcanzará, el punto muerto y mayor será la rentabilidad de las empresas, por lo tanto, las actividades de comercio exterior abren a las empresas la oportunidad de utilizar ocupación y rentabilidad.

El Comercio Exterior exige al management, en un tercer nivel, que sea sensible a la evolución internacional y que se adapte a las condiciones de cada uno de los mercados parciales del mundo —marketing diferenciado—, sin ello, no sería posible utilizar adecuadamente las posibilidades que brinda para garan-

tizar la rentabilidad y la ocupación para las empresas y con ello para el crecimiento y reestructuración de la economía.

La incorporación de España a la C.E.E. puede ser un punto de arranque muy importante para que los efectos del Comercio Exterior puedan ser utilizados para el desarrollo económico español y teniendo en cuenta además las ventajas competitivas específicas de las empresas españolas con el mundo árabe y latinoamérica. La apertura de una política de comercio exterior abierta implicará procesos de reestructuración que exigen un management abierto y dinámico.

VI. Adaptación de la agricultura española ante la entrada en la Comunidad Económica Europea

*Prof. Dr. REINHOLD BISKUP
Universidad de Hamburgo*

1. AGRICULTURA, CRECIMIENTO ECONOMICO Y OCUPACION

La evolución económica de la mayoría de las economías de la Europa Occidental, e incluso también en América, está caracterizada actualmente por un acentuado descenso en las tasas de crecimiento económico, lo que implica unas elevadas tasas de paro permanente, así como elevadas tasas de inflación y un incremento de los desequilibrios de la balanza de pagos.

Bajo tales condiciones del desarrollo económico, condicionantes que caracterizan también a la economía española, se hace difícil y se frena la adaptación de la agricultura a los cambios estructurales de la economía en su conjunto, aumentando con ello los problemas existentes. Ya que al reducirse el crecimiento en otros sectores de la economía no sólo se produce una reducción de la demanda de los productos agrícolas, sino que, sobre todo, ejerce una influencia muy desfavorable sobre los procesos de adaptación estructural en la agricultura, el hecho que la capacidad de absorción de estos sectores para la transferencia de los factores de producción de la agricultura, especialmente de la mano de obra, sea decreciente.

En la mayoría de las economías europeas la transferencia, sin obstáculos, sobre todo de la mano de obra de la agricultura a los otros sectores de la economía constituye una condición indispensable para la participación de la agricultura en el proceso de crecimiento económico equilibrado. Independientemente del hecho de que la población agrícola se incrementa de forma más acentuada que la población urbana, y que constituya, por lo tanto, un potencial

de crecimiento para los sectores industriales y para los sectores de servicios, la transferencia de mano de obra de la agricultura constituye una condición importante para el incremento de la productividad agrícola. Esta variación de la productividad constituye, a su vez, una condición "*sine qua non*" para asegurar el suministro a la economía de recursos de alimentación en volumen suficiente y a precios los más adecuados posibles y para que además pueda garantizarse a los agricultores una renta comparable aproximadamente a las rentas de otras actividades alternativas.

Como resultado de los incrementos de productividad, especialmente por la utilización de medios y métodos altamente desarrollados desde el punto de vista técnico en la producción agrícola y ello gracias a las dimensiones empresariales, se incrementa el volumen de producción de la agricultura con una utilización cada vez menor de mano de obra. Menos personas ocupadas en agricultura contribuyen al suministro de medios alimenticios al conjunto de la población. Con ello se consiguen rentas superiores, lo que a su vez significa la base para una mejora en la formación de capital y también para un mayor potencial de demanda de productos de la agricultura y de bienes de otros sectores. De esta manera surgen, por parte de la demanda, impulsos de crecimiento económico estimulantes, se completan los efectos de incremento de producción por parte de la oferta surgido como consecuencia de la transferencia de factores de producción de la agricultura y contribuyen a la utilización económica más adecuada en otros sectores de la economía.

Este proceso de adaptación de la agricultura, dentro del marco del crecimiento económico global, puede apreciarse de forma muy clara al contemplar la disminución del número de personas ocupadas en la agricultura con respecto al nivel de la ocupación del país. En la Comunidad Económica Europea, en el periodo que va desde 1968 hasta 1978, la participación de la agricultura (incluyendo bosques y pesca) en el volumen de población activa ha disminuido del 12% al 8%, y con tasas anuales medias de disminución del 3,9%. Para el mismo periodo el porcentaje de personas ocupadas en la Agricultura española disminuyó del 32,5% al 21%. Si se considera que el porcentaje de población activa ha de ser aproximadamente del 4% al 6% del total de las personas ocupadas, este constituye el objetivo a alcanzar para poder suministrar a la economía con productos agrícolas y si tenemos en cuenta que, por ejemplo en los Estados Unidos presentan ya porcentajes del orden de 3,7%, en la República Federal de Alemania del 6,5%, en Holanda del 6,2% y en Bélgica del 3,2%, de ello puede deducirse que España es un país que posee aún grandes reservas de crecimiento en la agricultura. Dado que la cuota de participación agrícola en el total de la ocupación es relativamente muy alta en España, podemos deducir que el proceso de adaptación de la agricultura de este país no se ha concluido y que no concluirá a muy corto plazo. En esta evolución se plantean, sobre todo en los sectores críticos básicos

de la política agrícola, esto es, en la evolución de la producción y de las rentas, problemas de adaptación estructural de tipo general. Estos problemas se encuentran además superpuestos con las exigencias de adaptación específicas que se le plantean a España en su incorporación a la Comunidad Económica Europea.

2. DIFICULTADES DE ADAPTACION DE LA AGRICULTURA

Las dificultades de adaptación general de la agricultura surgen por los condicionantes específicos de la producción y de las ventas. Estos condicionantes consisten, por una parte, en el hecho de que un amplio sector de la agricultura está caracterizado por un comportamiento conservador adicional, por una deficiente dotación de capital y por unidades de explotación pequeñas en las que no son aplicables los actuales métodos de producción que garanticen un grado de racionalidad adecuado y, por otra parte, por su dependencia de las incidencias climáticas, es por lo tanto un sector muy poco flexible en cuanto a su estructura y volumen de producción. Cuando se produce un incremento de rentas, disminuye, por otra parte, la elasticidad de la demanda de productos alimenticios y se modifica su estructura. Se produce de hecho una saturación de los mercados agrícolas singulares.

Las consecuencias de estos hechos se manifiestan en una tendencia a los excedentes que ejercen a su vez una constante presión sobre los precios.

Además, esta situación se acentúa como consecuencia de los progresos de la productividad debidos a los avances tecnológicos, que se reflejan en las grandes empresas organizadas económicamente elevando su producción y, con ello, incrementando la oferta total a la ya existente por parte de las numerosas pequeñas empresas. Estas empresas pequeñas seguirán manteniendo su oferta generalizada y, de acuerdo con sus posibilidades, tratarán de incrementarla en la medida en que se obstaculice la movilidad de los factores de producción o una reestructuración de la producción y se producirá una reducción en las rentas, como consecuencia de caídas de precios, en rentas ya relativamente bajas.

Los obstáculos a la movilidad se encuentran, la mayoría de las veces, fundamentados en las propias características de los factores afectados. Para muchos de los agricultores independientes, de edad avanzada, y para muchos de los agricultores mal formados o formados de forma muy unilateral, las oportunidades para otras actuaciones profesionales son muy reducidas, sobre todo, cuando en las áreas de influencia agrícola no se localizan empresas industriales o de servicios. Además, el capital invertido en la agricultura sirve, como el suelo, a objetivos de producción específicos, lo que implica que a corto plazo es difícil buscarle posibilidades de utilización alternativas.

Por otro lado, se acentúan las dificultades de adaptación que descansan en estos obstáculos de movilidad estructural, cuando por motivos coyunturales y, sobre todo, cuando, como consecuencia de tasas de crecimiento económicas decrecientes, disminuye la capacidad de compra de otros sectores de la economía y la capacidad de aceptación de transferencias de factores provenientes de la agricultura. Por lo que el éxito de los procesos de adaptación agrícola dependen, además, de la medida en que la política económica estatal influya en las condiciones de crecimiento económico global. La breve fase de la política económica española liberal al comienzo de los años 60 es un ejemplo de cómo pueden crearse condiciones favorables para un crecimiento económico con elevadas tasas de crecimiento.

La política agrícola, como parte integrante de la política económica estatal, no se limita, por regla general, a facilitar estos procesos de adaptación solamente por influencia de sus condiciones marco. Ya que la política agrícola sirve también a objetivos de política regional y de política del medio ambiente, así como especialmente a objetivos de política social, actúa, por regla general, de forma intervencionista dirigiendo el proceso económico. Para justificar estas intervenciones estatales se sirve principalmente del motivo de política social con el fin de asegurar unas rentas apropiadas para los agricultores y planteándose, también para ello, el problema, interdependiente para la agricultura, de evitar o eliminar excedentes de producción. Los medios más preferidos para esta política son las regulaciones de precios y cantidades y, en parte, también la concesión de ayudas de rentas directas.

Frecuentemente, estas medidas de política de rentas, producen desequilibrios a corto plazo y la actuación en la política de precios distorsiona los mecanismos de dirección de los mercados e incluso llega a eliminarlos. Como consecuencia se dificultan los procesos de actuación estructural de la agricultura o incluso se llegan a paralizar. A largo plazo se empeoran notablemente, e incluso se llegan a eliminar, las condiciones necesarias para dar una respuesta estabilizadora, de acuerdo con la economía de mercado, a las rentas de la agricultura, situándolas a niveles inferiores a la de otros sectores de la economía, esto es, se conservan precisamente las causas para una intervención constante de la política agrícola. Como consecuencia de la entrada de España en la Comunidad Económica Europea se incrementa más que se disminuye el peligro de una orientación errónea a largo plazo de la política agrícola, ya que España, considerando las actuales condiciones de la política agrícola comunitaria, se verá obligada a continuar con el proceso de actuación estructural en su agricultura.

3. LAS CONDICIONES PARA LA ENTRADA DE ESPAÑA EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA EN CUANTO A LA AGRICULTURA

Los países miembros de la Comunidad Económica Europea ven también en la integración de España en esta Comunidad una aportación política fundamental para asegurar la democracia en España por el hecho de que mediante la integración debe producirse una mejora y estabilización de las situaciones económicas y sociales de este país. La reconstrucción de un sistema político democrático ha constituido una de las condiciones básicas para la iniciación de las negociaciones de integración entre la Comunidad y España y para la disposición de los países miembros para aceptar cargas económicas, especialmente financieras.

Desde el punto de vista económico la condición básica para la integración de España es su conformidad a aceptar y aplicar el Tratado Europeo, así como también las "situaciones de hecho comunitarias" y el derecho comunitario que se ha creado hasta ahora. Para la agricultura española todo esto significa que tiene que someterse a las prescripciones de la política agrícola comunitaria con sus ordenaciones de mercado y con los correspondientes sistemas de precios de apoyo y de protección exterior. Esta política agrícola comunitaria descansa básicamente en los tres principios siguientes: *unidad de mercado, preferencias a la Comunidad y solidaridad financiera.*

La aplicación del principio de la *unidad de mercado* se orienta a que dentro de la Comunidad se garantice un tráfico de mercancías y pagos libres de todo obstáculo mercantil, de aduanas y de otros obstáculos administrativos y que se realice esta política de acuerdo con precios comunitarios únicos, con reglas de competencia establecidas y con prescripciones administrativas. A la agricultura española se le ofrece, con ello, la posibilidad de que sus productos, y, en principio, también la mano de obra que tiene disponible, tenga acceso sin obstáculos a los mercados de la Comunidad.

Estas dificultades de ventas afectan de forma favorable, sobre todo, a los frutos típicos mediterráneos, tales como frutos cítricos, frutas y verduras, así como aceite de oliva y vino. Pero, sin embargo, con la eliminación de la protección exterior existente frente a las aportaciones agrícolas por parte de los países de la Comunidad se producirá el que una parte de los productos agrícolas españoles, como, por ejemplo, los productos animales, estarán sometidos a una fuerte presión competitiva con la consecuencia de que en estos sectores de producción pueden perderse puestos de trabajo en regiones ya de por sí desfavorablemente estructuradas en el plano económico y a las que afectará esta situación con el efecto de reducciones de las rentas.

Como consecuencia de la adaptación necesaria de los precios agrícolas españoles a los niveles mayores o menores de los precios agrícolas comunitarios se

producirá una influencia significativa sobre la rentabilidad de la producción. En una parte de los productos, por ejemplo, en las frutas y verduras, vino y aceite de oliva, surgirán atractivos para una ampliación de la producción como consecuencia de las ventajas comparativas aún existentes, mientras que en otras áreas, por ejemplo, en la ganadería y en el cultivo del maíz, se producirán situaciones menos rentables. La aplicación del ordenamiento de mercado comunitario condiciona también el hecho de que los precios se apoyan en las intervenciones y que los excedentes, por regla general, se compran con cargo al presupuesto comunitario.

Como consecuencia del *principio de la procedencia* comunitaria se trata de asegurar el que los productos agrícolas de la Comunidad puedan colocarse preferentemente en los mercados comunitarios. Un sistema de limitaciones a la importación, especialmente en forma de contingentes, evita que puedan influir las importaciones de terceros países sobre el nivel de precios agrícola-comunitarios. Esta protección exterior tiene como consecuencia, en el caso de la integración de España, el que, especialmente por la introducción de los productos Mediterráneos españoles, los mercados agrícolas europeos puedan presionar conflictivamente con los productos competitivos de otros países del área Mediterránea con los que la Comunidad mantiene relaciones especiales y posee acuerdos preferenciales. Así mismo, las preferencias comunitarias ejercen un efecto positivo en favor de la mano de obra española. Por otro lado, se dificultarán como consecuencia de la integración y de la aplicación de este principio necesariamente algunas de las importaciones agrícolas españolas, sobre todo de latinoamérica.

El principio de la solidaridad financiera se encuentra en interdependencia con los principios antes mencionados. Caracteriza este principio la responsabilidad de la Comunidad en cuanto a la financiación de las intervenciones para regular los mercados agrícolas y la "utilización" de los superávits, especialmente en los mercados mundiales. Esta función de garantía de precios y de las medidas para la mejora de la estructura agrícola, hasta estos momentos muy reducidas, corresponden de nuevo a la idea de "comunidad" de todos los ingresos provenientes de aduanas y derechos, independiente del país en el que se produzcan tales ingresos. Como consecuencia de esta regulación de los medios propios España puede padecer con su integración pérdidas financieras. Y ello como consecuencia de que según cómo se desplacen las corrientes comerciales de los terceros países en la Comunidad, pueda producirse el que España tenga que transferir más ingresos de aduanas y derechos a la Comunidad de los que pudiera obtener de ella como consecuencia de las transferencias financieras. Para este caso, así como para el caso de la integración de Grecia, tienen que preverse por parte de la Comunidad pagos compensatorios.

La validez del principio de la solidaridad financiera, considerando las actuales condiciones existentes para la adaptación estructural de la agricultura española,

tendría como consecuencia la disponibilidad de ayudas financieras, especialmente como consecuencia de las medidas de apoyo de precios y medidas de intervención, así como las medidas estructurales dentro del marco de los fondos de garantía europeos para la agricultura (EAGFEL) y también de los medios provenientes de los fondos sociales y de los fondos regionales. Se puede incluso llegar a estimar el que, como consecuencia de la constante producción de excedentes de la Comunidad y también como consecuencia de las nuevas cargas adicionales financieras debidas a la entrada de Grecia en 1981 y considerando también los pagos compensatorios para Gran Bretaña hasta finales de 1981, se agotarán para finales de este período los medios propios disponibles de la Comunidad. Lo cual significa que, considerando las actuales condiciones causantes de esta situación y la financiación de los costes de la política agrícola comunitaria, no pueden considerarse aseguradas las bases financieras para nuevas funciones después de la entrada de España y Portugal.

4. NUEVA ORIENTACION DE LA POLITICA DE PRECIOS AGRICOLAS

Como consecuencia de los crecientes gastos (si se compara 1981 frente a 1980 al menos en el 13%, lo que supone 13,5 mil millones de ERE/ECU = 1.392 mil millones de pesetas) y teniendo en cuenta los medios limitados, tiene que racionalizarse la política agrícola europea al menos en lo que se refiere al tipo de aplicación del principio de la unidad de mercado. Sería necesario y probablemente ineludible, que con este motivo se considerasen al mismo tiempo también las modificaciones de la estructura económica de la Comunidad ampliada, ya que con el mero hecho de la integración de España la superficie cultivable agrícolamente se incrementa en un 30% y el número de personas ocupadas en la agricultura experimenta así mismo un incremento aproximado del 31%. Con la ampliación de la Comunidad hacia el Sur no solamente se amplían las diferencias de desarrollo entre las distintas economías de los miembros de la Comunidad, sino que este acentuamiento se expresa de forma más radical en el sector agrícola, especialmente por lo que afecta a las diferencias de renta de los agricultores, las diferentes estructuras dimensionales de las empresas, y las diferentes productividades, lo que tiene necesariamente como consecuencia una adaptación en cuanto a los puntos básicos, de la utilización de los medios de la política agrícola comunitaria.

Por ello, parece necesario e inevitable el que se produzca la política que asegure la renta para los agricultores en base a una política de precios altos dentro de la política agrícola europea, para pasar a unas ayudas de rentas orientadas a la asignación directa. De esta manera se podría considerar, por un lado, la función compensatoria de mercado, por parte de los precios, dándole una mayor importancia y, por otro lado, las exigencias ampliadas de la política social,

así como de la política estructural y de la política regional en una forma adecuada. Tal reorientación, especialmente de la política de precios agrícolas europea, constituye, en sí mismo, un hecho que tiene que producirse, ya que hasta ahora no se ha podido evitar con el instrumento muy costoso de la política de precios que, al contrario de los objetivos de la política agrícola en la Comunidad Europea, no se acentuasen las discrepancias entre las rentas agrícolas en comparación con los demás países, así como entre las diferentes regiones y entre las empresas y sus diferentes dotaciones, aún manteniendo estructuras dimensionales semejantes. Esta evolución errónea a la hora de intentar combatir las diferencias de rentas y los desequilibrios estructurales del propio ordenamiento del mercado agrícola comunitario; así en cuanto a los "productos nórdicos", tales como leche, carne, cereales y azúcar, se han apoyado de forma más eficaz que los "productos mediterráneos", tales como frutas y verduras. De esta forma, mientras que a los productos nórdicos han correspondido alrededor del 70% de los gastos agrícolas de la Comunidad, a los productos mediterráneos sólo ha correspondido un 16%.

Como consecuencia de los limitados crecimientos que pueden soportar los medios financieros propios de la Comunidad frente a las necesidades financieras crecientes para la solución de los problemas adicionales de la agricultura de los países que se integran, España tendrá que aprovechar el período de tiempo que va hasta su integración, probablemente en 1985, así como el período de transición inevitable de 10 años, para promover la adaptación estructural de la agricultura considerando el marco condicionante futuro de la política agrícola comunitaria. Como línea a seguir para una tal política de adaptación se puede recomendar, en especial, si se considera el aspecto de las cargas financieras esperadas de la política agrícola. Esta política agrícola consiste, por un lado, en el fomento de la capacidad competitiva de las producciones agrícolas para España en lo que se refiere a producciones agrícolas con ventajas de costes comparativos (cítricos, frutas, verduras, aceite de oliva), especialmente mediante medidas para mejorar la productividad (dimensiones empresariales más económicas, mayor tecnificación y una mayor ampliación de los regadíos). Por otro lado, se han de frenar todos los atractivos para la producción de excedentes, ya que en el futuro va a ser casi imposible su financiación como hasta ahora, para lo que también en el futuro, por parte de la Comunidad, se tendrán que adoptar de forma acentuada actuaciones de política de precios más orientadas a las condiciones de mercado. La política de rentas basada en una política social en favor de los agricultores españoles que se encuentran predominantemente en empresas pequeñas, y muy pequeñas, sería más adecuada el que se realizase a base de medios de ayuda de rentas directas que deberían estar orientadas, al propio tiempo, a las exigencias de una política estructural regional y empresarial. Una adaptación de la agricultura española a tiempo, dentro del marco condicionante de la política agrícola

comunitaria, significaría, a su vez, la adopción de medidas preventivas muy eficaces para no retrasar la integración de España en la Comunidad por parte de alguno de los países miembros, ya que con la integración surgen problemas que ponen en peligro estados y situaciones ya existentes y puede significar una gran carga para la política económica europea.

5. RESUMEN

Una de las características apreciables de los procesos de crecimiento es el hecho de que liberan mano de obra de la agricultura que se tiene que desplazar a otros sectores de producción para alcanzar mayores productividades. Una transferencia, sin obstáculos, especialmente de mano de obra excedente, es una de las condiciones fundamentales para el incremento de la productividad agrícola. Esta, a su vez, es necesaria para alcanzar un abastecimiento adecuado en la economía con alimentos y, al mismo tiempo, para asegurar unas rentas comparables a otras ocupaciones por parte de los agricultores.

Si se tiene en cuenta que en España aún el 21% de todas las personas activas están ocupadas en la agricultura —en comparación con el 8% como media de la Comunidad Económica Europea—, puede deducirse de que, por una parte, España posee grandes reservas de crecimiento en agricultura y, por otra parte, como consecuencia del alto porcentaje de personas ocupadas en la agricultura el proceso de adaptación de la agricultura de este país necesitará un período de tiempo necesariamente largo.

Por lo que respecta a la incorporación prevista de España a la Comunidad Económica Europea se recomienda una política de adaptación agrícola que debe orientarse a fomentar la capacidad competitiva de los productos agrícolas, para los que España posee unas ventajas de costes comparativos, ya en este momento (cítricos, frutas, verduras, aceite). Por otro lado, y como consecuencia de la futura preocupación en la Comunidad Económica Europea de no poder financiar los excedentes agrícolas, el disminuir ya en este momento los atractivos para todas las producciones de excedentes o eliminarlos mediante una política de precios que se oriente cada vez más de forma acentuada a las condiciones del mercado.

La política de rentas fundamentada en una política social en favor de los agricultores españoles, cuya agricultura está caracterizada por un elevado número de empresas pequeñas y muy pequeñas, debiera de fomentarse, en su lugar, lo mismo que las funciones a realizar en materia de política regional y estructural, con los medios de que se dispone en forma de ayudas de rentas directas.

VII. La política económica española ante el problema de la reestructuración

*Prof. Dr. EUGENIO RECIO
E.S.A.D.E. Barcelona*

1. INTRODUCCION

Entre los graves problemas que tiene planteados la Política Económica Española uno de los más urgentes es el de la reestructuración de los sectores industriales.

El punto sexto de la Declaración Económica que presentó el nuevo Gobierno el 16 de septiembre al solicitar al Parlamento la cuestión de confianza decía: “es además urgente promover la adaptación de las estructuras industriales a los cambios de la sociedad y de la economía”.

Desde esta Declaración apenas ha habido alguna intervención pública del Vicepresidente para Asuntos Económicos o de los Ministros de Economía y Comercio o de Industria en la que no se haya hecho referencia al tema y lo mismo se puede decir de los responsables de Asociaciones Patronales, Cámaras de Comercio o figuras relevantes del Empresariado e incluso de algunos de los líderes sindicales más representativos; no es exagerado afirmar que se ha convertido en un tema de moda.

Lo curioso y preocupante es que la atención se ha centrado fundamentalmente en describir las razones por las que esta reestructuración es inevitable (la crisis energética que obliga a instalaciones con menos consumo de energía, los cambios de la demanda y las nuevas condiciones de la concurrencia internacional, la integración en la CEE) y en cambio son raros los que se han preguntado cómo se ha de hacer esa reestructuración y cuál es el papel que corresponde en ella a los distintos agentes del proceso económico. Por lo pronto, la Administración se ha arrogado una función directiva al afirmar en la Declaración citada anteriormente,

que para esa adaptación de las estructuras industriales “el Gobierno está firmemente decidido a emprender en determinados sectores la tarea de reconversión industrial, que supondrá un sacrificio para el Estado, los accionistas, los trabajadores y las instituciones financieras”.

Resulta también extraño que se hable de este problema como si fuera nuevo en España olvidando, que sobre la necesidad de reformar nuestra estructura productiva se empezó a hablar en nuestro país desde que se acabó la guerra civil y que en los tres planes de desarrollo de la década de los 60 y principios de los 70 se puso en práctica un rico instrumental para modernizar la estructura sectorial y mejorar la distribución territorial de nuestra economía por lo que se podrían evitar muchos costes innecesarios si se analizaran estas experiencias y se sacaran sus consecuencias.

2. LOS OBJETIVOS DE LA POLITICA DE REESTRUCTURACION

En la política estructural, como en toda política económica, hay que comenzar por aclararse sobre lo que se quiere conseguir para que al determinar las estrategias y los instrumentos para su realización se consiga un máximo de coherencia y eficacia de manera que se pueda prevenir que los medios que se vayan a aplicar no destruyan la finalidad que se persigue o, por lo menos, dificulten su realización.

Los objetivos de la Política de Reestructuración están definidos de un modo general en la Declaración citada del Gobierno: “la adaptación de las estructuras industriales a los cambios de la sociedad y de la economía”. La interpretación del sentido que tienen estos “cambios” la podemos encontrar en el primer Decreto en que se aplica esta política a la reconversión industrial del sector de fabricación de electrodomésticos de la línea blanca (Real Decreto 2200/1980 de 26 de septiembre, BOE 17 de octubre 1980 pág. 23138). En el preámbulo se dice que la reconversión pretende:

—adecuar el sector a las necesidades nacionales actuales mediante “la especialización de la producción, el aumento de la productividad, la promoción económica, social y profesional de los trabajadores y de las agrupaciones empresariales” y,

—“obtener una mayor competitividad en el sector, que vaya preparando su adaptación para la futura integración en la CEE”.

Según esto es claro que se trata de conseguir una mayor adaptación a la demanda, de mejorar el aprovechamiento de los recursos escasos mediante una asignación más racional de esos recursos y de conseguir más competitividad

en los mercados exteriores, como se explicó ya antes y con más detalle en el Programa Económico del Gobierno (PEG) de agosto de 1979.

El párrafo que habla de “la promoción económica, social y profesional de los trabajadores y de las agrupaciones empresariales” es probablemente una concesión a los representantes de los trabajadores y de los empresarios que negociaron la estrategia de la reconversión con la Administración, pero sin más consecuencias prácticas, pues si se cumplen los objetivos económicos de asegurar mercados y reducir costes se podrá promocionar el personal y se beneficiarán las “agrupaciones empresariales” y si eso no se consigue, pocas posibilidades de realización les quedarán a esas buenas intenciones sociales.

En estos planteamientos sobre la reestructuración industrial parece que convendría prevenirse ante un equívoco que se está dando en la praxis: no se debería identificar la reconversión que pueden necesitar una serie de empresas o un sector industrial, porque han cambiado las condiciones objetivas del entorno, con la que procede de una gestión equivocada que debería ser corregida en cualquier caso pero que el cambio del entorno lo convierte en cuestión de vida o muerte. Me refiero a que en las gestiones que se están haciendo en algunos sectores para que se les declare en “estado de reconversión” se arguye mostrando que las empresas tienen una mala estructura financiera o unos excesos de plantilla que las hubieran hecho inviables en cualquier situación normal de una economía de mercado y la crisis no ha hecho más que demostrar el desacierto con que se llevaba la empresa aprovechándose de las circunstancias de nuestra economía, la situación es, por tanto, muy distinta de la empresa bien llevada que se encuentra con un cambio brusco del entorno y esto se debe tener en cuenta a la hora de pedir a la colectividad que asuma una parte de los costes sociales que ocasiona el proceso.

Aclarados los objetivos que se pretenden conseguir y dada la unanimidad que existe en el planteamiento de la necesidad de reestructurar muchos de nuestros sectores industriales vamos a analizar los otros aspectos que consideramos están siendo más descuidados; nos referimos concretamente al cómo se han de determinar los sectores que deben reestructurarse y a los medios que se pueden aplicar para su transformación.

3. LA SELECCION DE LOS SECTORES PARA SU RECONVERSION

En el PEG (pág. 62) se decía que “la concentración de los efectos negativos de la crisis en algunos sectores industriales —en los que además la presencia de la empresa pública es importante— ha aconsejado una serie de actuaciones de la Administración que /.../ se van a continuar y reforzar”.

Según esto el criterio que se pensaba aplicar para la selección de los sectores que habían de ser reestructurados era el de que estuvieran en crisis por razón de los cambios a nivel mundial, concretamente se citaban la siderurgia y construcción naval, y, lo que es más importante, se justificaba la presencia activa de la Administración en esta selección por la importancia que tienen en España las Empresas públicas en estos sectores. Ante las críticas que se hicieron al PEG por descuidar otros sectores también en crisis como el textil, el entonces Ministro de Economía, José Luis Leal, respondió que la reestructuración de los sectores era función del mecanismo del mercado que el PEG trataba de revitalizar y la Administración se fijaba en los sectores citados porque en ellos estaba activamente representada.

En la Declaración económica que presentó el nuevo Gobierno al someterse a la moción de confianza estas matizaciones desaparecen y, como ya hemos visto, se da por supuesta la intervención de la Administración que emprenderá la reconversión industrial "en determinados sectores" sin precisar nada más. Es explicable que la CEOE en su toma de posición ante esta Declaración ("El País" 20 septiembre 1980) se queje de que el Gobierno "no establezca criterios para definir estos sectores (en crisis) y para concretar las soluciones aplicables".

El pragmático nuevo Vicepresidente Económico, Sr. Calvo Sotelo, dijo en unas declaraciones a la revista "Perspectiva y Mercado" (nº 9, pág. 13) que "el Estado puede y debe ayudar a la reconversión", pero no especificó más en un contexto en el que predomina una clara filosofía de liberalización económica y de apelación a la responsabilidad empresarial como protagonistas del proceso económico.

Por las mismas fechas, el Ministro de Economía y Comercio, Sr. García Díez, afirmaba en "La Vanguardia" (24 de octubre 1980) que "en cuanto a los sectores en reestructuración de momento hemos actuado en los electrodomésticos y en la siderurgia no integral, pero en este terreno sí que hay que señalar que no hay recursos para hacerlo todo a la vez. Las empresas deben comprender también que la responsabilidad de la reestructuración deben compartirla con la Administración, aportando ideas y fondos como ya ha ocurrido en el sector de electrodomésticos". Aquí ya no se trata de que el Estado "ayude", sino de que las empresas "compartan" con la Administración, con lo que parece que el protagonismo cambia de sujeto y tampoco se explica porqué se ha comenzado por los dos sectores mencionados, advirtiendo solamente que no hay recursos para hacerlo todo a la vez.

El Sr. Bayón, Ministro de Industria y Energía, ha hablado también de la reestructuración industrial ("El País" 2 noviembre 1980) distinguiendo entre las empresas cuyo saneamiento le compete directamente por ser del INI y las de la industria privada.

A la pregunta sobre los criterios del Ministerio para la reestructuración de los sectores en crisis, después de señalar que será una estrategia sectorial y no puntual (es decir a nivel de Empresa), enumera los sectores que serán objeto de reconversión sin explicar las razones de esa selección y así junto a sectores básicos como el siderúrgico, el naval y el de automoción cita "los electrodomésticos de la línea blanca y otros aún menos definidos o estudiados como el calzado y el textil". Más adelante, al explicar que se trata de crear puestos de trabajo en otros sectores para que absorban la mano de obra que libere la reestructuración de los sectores en crisis, afirma que el Ministerio va a promover el desarrollo de los sectores energéticos, agroalimentario y de electrónica, justificando la elección de estos últimos por la capacidad de consumo del país y lo inadecuado de la estructura productiva.

También en estas declaraciones aparece claro que el protagonismo de la reestructuración lo asume la Administración y aunque al principio se contraponen las competencias del sector público y privado parece que después se olvidan, desconociéndose el papel que debería representar el mercado en este tipo de decisiones.

A nivel de Administración autonómica nos encontramos, quizá con mayor claridad todavía, la voluntad intervencionista en esta materia. El Presidente de la Generalitat de Cataluña propuso como uno de los cuatro puntos básicos de su programa económico "reorientar la actividad económica, construyendo una nueva y eficaz estructura productiva" y tras el debate parlamentario, entre las 10 propuestas aprobadas por la mayoría, la quinta establece que se cree un Consejo para la reconversión de sectores industriales con participación de la Administración, las centrales sindicales y las organizaciones patronales, sin concretar más sobre la coordinación de las funciones de este Consejo y el mecanismo del mercado.

En el Decret 219/1980 de 21 de octubre (Diari Oficial de la Generalitat, 12 noviembre 1980, pág. 1.439) de la Generalitat se satisface esta propuesta adaptando la Comisión Interdepartamental de Ayuda para la Reconversión Industrial de Cataluña (CARIC) creada por el anterior Consejero Ejecutivo cuando era Presidente el Sr. Tarradellas y Consejero de Economía y Finanzas el actual Ministro para las Relaciones con la CEE, Sr. Punset, 17 de marzo 1980 (Diari de 9 de abril 1980, pág. 934). Entre las funciones que se asignan a esta Comisión, según el Decreto de adaptación, la primera es "dictaminar sobre la viabilidad de las propuestas de reconversión presentadas a través del Departamento de Industria y Energía" (Art. 4, a), corrigiéndose lo que se añadía en el Decreto de Punset "y formular los programas técnico y financiero de reestructuración de las Empresas o sectores que lo soliciten" (art. 3, 2).

El actual Consejero de Industria y Energía, Sr. Vicente Oller, de quien

depende ahora la CARIC, ha explicado que esta Comisión gestionará la ayuda crediticia para empresas viables que encuentren dificultades de financiación y ha anunciado la creación del Instituto Catalán de Desarrollo Empresarial (ICDE) que "tiene como objetivos principales la creación de nuevas empresas", incidiendo en el terreno de la financiación empresarial y desarrollando la política tecnológica de la Generalitat ("Actualidad Económica" 27 noviembre 1980, pág. 33).

Con lo expuesto creo que queda suficientemente comprobada la tendencia intervencionista de la Administración, central y autonómica, en la determinación de los sectores que han de ser reestructurados, veamos ahora los medios que se proponen para estas transformaciones.

4. LOS INSTRUMENTOS PARA LA POLITICA DE RECONVERSION INDUSTRIAL

Todos los Ministros que hemos citado anteriormente han insistido en que la nueva política de reconversión industrial se hará a "nivel de sectores" y no de empresas, porque en palabras del Sr. Bayón: "la visión del sector es la que nos permite conocer cuáles son las condiciones del mercado en conjunto, lo que permite abordar una ordenación de actuaciones frente a los mercados nacionales y extranjeros, así como unos criterios sobre precios, mientras que las visiones singularizadas de empresa lo que permiten es absorber los problemas de las cargas financieras y laborales de una empresa determinada, con ausencia de la necesaria visión del conjunto del sector". ("El País", 2 noviembre 1980).

En esta estrategia el Gobierno asume la propuesta insistentemente repetida por las organizaciones empresariales de que sea "el sector y no la empresa individual como unidad, el objeto de la política de reconversión (Círculo de Empresarios en su carta coyuntural de primeros de octubre según "La Vanguardia" 11 octubre 1980 y en el mismo sentido se expresó Ferrer Salat en el mismo periódico, 26 septiembre de 1980).

Vamos a ilustrar lo que esto significa concretamente con los ejemplos de los sectores cuya reconversión ya ha sido establecida oficialmente o los que están en vías de negociación.

En el caso de los electrodomésticos de línea blanca, el sector por Real Decreto queda sometido "a reconversión industrial" y esto significa:

a) Que para nuevas instalaciones, ampliaciones y traslados en esta industria se requiere autorización previa, es decir: se restringe la libertad de acceso al mercado de nuevas empresas.

b) Que las empresas deberán presentar a la Administración su programa de mejoras en cuanto a dimensión, productividad, desarrollo tecnológico y política social, si quieren participar de las ayudas para la reconversión, con lo que quedarán patentes sus condiciones de competitividad que es, por otra parte, el objetivo último de la reconversión en este caso.

c) Que se conceden una serie de bonificaciones fiscales, crediticias y de expropiación forzosa a las Empresas que cumplan la condición anterior. Estas ayudas son las que se enumeran en la "Ley de Industrias de Interés Preferente" de 1963 o, si las Empresas lo prefieren, podrán acogerse a la legislación sobre grandes áreas de expansión industrial, zonas de preferente localización, polígonos industriales o polos de desarrollo; de manera que en cuanto a instrumentos se aplican los mismos de la época intervencionista anterior. Para los beneficios fiscales se establece un tope de cinco años, si no se ha producido antes la incorporación a la CEE.

d) Que se reconoce preferencia a las empresas que quieran acogerse a los beneficios fiscales relativos a la concentración e integración de empresas según el Decreto 2.910 de 25 de noviembre de 1971 e incluso se podrán recibir subvenciones cuando se formen asociaciones o uniones de Empresas según la Ley 196 de 28 de diciembre de 1963.

En el otro caso en el que está declarada la situación de reconversión, el subsector de fabricación de aceros especiales, (Real Decreto 2206/1980 de 3 de octubre, BOE, 18 octubre 1980, pág. 23.236) la estrategia establecida consiste en la creación de una sociedad anónima a modo de holding en el que se irán integrando las empresas que quieran entrar en un proceso de saneamiento financiero al precio de perder su autonomía. El holding se crea con un capital fundacional de 10 millones de pesetas, comprometiéndose la Administración a aportar una subvención de 4.000 millones por una sola vez y a solicitar del Gobierno vasco una aportación del mismo volumen, las empresas que quieran integrarse aportarían en total 6.000 millones de pesetas con lo que se reunirían 14.000 millones que permitirían a la nueva Sociedad lanzarse a negociar créditos, emitir bonos y avalar a sus Empresas y estos créditos al irse transformando en capital harían que el holding se fuera convirtiendo en propietario en mayor o menor grado de las empresas.

En este caso abiertamente se trata de la creación de un cártel para el mercado interior y sus efectos sobre la competitividad de las empresas que se acojan a esta fórmula no están garantizados con respecto al mercado exterior en cuanto se vienen a tratar de la misma forma empresas que están al borde de la quiebra por su deficiente gestión o tecnología y empresas cuyas dificultades provienen únicamente del cambio que se ha producido en el entorno.

En los planes de reestructuración que están en estudio como el de la siderur-

gia integral (iniciado en 1977), el de la industria textil (pedido recientemente por la Asociación Industrial del Proceso Textil Algodonero, AITPA, enero 1980), el de la Construcción, solicitado por iniciativa de la Confederación Nacional de Construcción, CNC, (mayo de 1980) o el del sector de bienes de equipo, propuesto por SERCOBE en su reunión anual de mayo último, el planteamiento sigue siempre el mismo esquema: presionar a la Administración para que asuma la iniciativa de la reestructuración y trate de convencer a las empresas del sector y a las Centrales Sindicales para emprender el saneamiento financiero, la racionalización de los procesos de producción y las consiguientes remodelaciones de plantilla, a cambio de una serie de ayudas fiscales, crediticias, arancelarias y proteccionistas como se explicita expresamente en el caso del textil en el que se pide "reducir al máximo las importaciones procedentes de países de bajo coste y precio" ("La Vanguardia" 6 de noviembre 1980).

Estas estrategias de la política de reconversión industrial que se presentan como tan innovadoras, nos parece que en sus elementos esenciales no difieren mucho de las que ya se probaron en la época de la planificación indicativa con las llamadas "Comisiones del Plan" que estudiaban la situación de los sectores (y no la de las empresas individuales) y proponían las reformas que consideraban más convenientes para el desarrollo de todo el sector. En función de lo que resultaba de estos estudios se hacían propuestas de planes de "acción concertada" y, de acuerdo con los planes de expansión territorial, se ofrecían ventajas fiscales, crediticias, de expropiación, etc., a las industrias que las Comisiones aconsejaban desarrollar o ampliar y correspondían a las condiciones de localización de los planes regionales. Pueden encontrarse diferencias en cuanto al "tratamiento sectorial" porque los sectores que comprendían las Comisiones suponían una agregación mucho mayor (los sectores industriales fueron 8 en el primer Plan) que la que se aplica ahora a los planes de reestructuración, pero eso no afecta substancialmente al problema principal que queremos destacar aquí y es que las "concertaciones" o acuerdos a que se llegaban en los subgrupos en que se distribuía el trabajo de las Comisiones por parte de las empresas con mayor peso en las respectivas industrias tenían necesariamente efectos negativos sobre la competitividad y resultan, por tanto, no conformes con el funcionamiento de un auténtico sistema de mercado.

Esta conclusión puede ser grave, según el planteamiento que hicimos al principio, porque sería disfuncional que en una reestructuración que se propone como meta mejorar la competitividad de la industria española frente al exterior se esté aplicando una estrategia que no estimula ese comportamiento y que vuelve a recaer en el mal endémico del recurso al "no mercado" que con tanta frecuencia se ha repetido en todos los momentos importantes de nuestro desarrollo industrial.

Un segundo problema que está planteando la política de reestructuración, y al que parece no se presta mucha atención, aunque no nos falta experiencia como para que nos coja por sorpresa, es el que proliferen de nuevo los planes parciales de tipo sectorial como ocurrió en la década de los 50 cuando se sucedían ininterrumpidamente los planes de la RENFE, los de modernización de las carreteras, los de viviendas, regadíos, etc., sin un cálculo previo de los recursos disponibles y sin la coordinación de un plan global "ex ante" o de un mercado que facilitara la información precisa para coordinar "ex post" la multiplicidad de planes supraempresariales. El caos todavía puede hacerse más intenso si a estos dispersos planes sectoriales se empiezan a sumar los planes territoriales como el Plan de Urgencia de Andalucía (PUA), el Plan de Urgencia de Extremadura (PUEX) y el de Canarias, que tendrán que coexistir con las Sociedades de Desarrollo Industrial (SODI), creadas en 1977 precisamente para estas regiones (SODIAN, SODIEX y SODICAN), y que han tenido sus antecedentes, aunque con un planteamiento más concreto y una elaboración muy distinta en cuanto a su precedimiento, en los famosos planes de Badajoz, Jaén y Canarias del régimen anterior.

5. CONCLUSIONES

Lo expuesto hasta aquí se podría resumir en los siguientes puntos:

1) Se aprecia una falta de claridad en el planteamiento sobre los motivos de la reestructuración industrial porque se interfieren los problemas de las empresas en crisis por una gestión deficiente con los de las empresas bien gestionadas que tienen que hacer frente a los importantes cambios del entorno por causas totalmente ajenas a la responsabilidad empresarial.

2) Hay una gran ambigüedad en la determinación del papel que han de desempeñar los distintos agentes del proceso económico en la reestructuración y se constata un retroceso con respecto al PEG en la actitud de los nuevos responsables de la Política Económica en cuanto a la función que corresponde desempeñar en esta problemática al mercado y a la Administración.

3) Las actuaciones que ha tenido hasta ahora el Consejo Ejecutivo de la Generalidad de Cataluña en esta materia resultan más claramente intervencionistas y ajenas a cualquier atención al mercado que las del Gobierno Central, lo cual es importante porque en las transferencias se reconoce una amplia competencia a los entes autonómicos en la reconversión industrial.

4) La estrategia adoptada en los planes de reestructuración aprobados tiende claramente a desarrollar procesos de cartelización y se puede dudar de la efecti-

alidad que tendrá en orden a conseguir una mayor competitividad de las Empresas afectadas.

5) La proliferación que se está produciendo de planes sectoriales y territoriales denota la poca confianza que se tiene en los mecanismos del mercado y puede llevar a una compartimentalización y disociación de la política económica como la que ya se experimentó en épocas anteriores.

Para terminar podemos decir que la cuestión que se plantea es la de si se está practicando una política estructural coherente con los mecanismos y la funcionalidad del mercado o si una vez más estamos desplazando al mercado en favor de un intervencionismo que sigue sin creer que el mercado tiene una función precisa en el sistema económico y que los correctivos que se han de aplicar no deben incidir en sus mecanismos destruyéndolos.

6. RESUMEN

En esta ponencia se intenta hacer un análisis de la política de reestructuración que se ha empezado a practicar en nuestro país, juzgándola desde el punto de vista de las exigencias de una economía social de mercado.

Se comprueba que ha habido un cambio entre el PEG y la declaración del Gobierno en septiembre de 1980, cuando se presentó la cuestión de confianza, en el sentido de un mayor intervencionismo y una menor preocupación por respetar el mecanismo del mercado.

Se advierte también un *planteamiento equívoco* en cuanto a la fundamentación de la necesidad de la reestructuración porque se confunde la situación de Empresas que necesitan de la reconversión por haber sido mal gestionadas y la de Empresas que se encuentran con un cambio rápido del entorno que les crea graves dificultades.

En el análisis de la política de reestructuración que ha iniciado el *Gobierno autonómico de Cataluña* se constata una tendencia muy acusada hacia el intervencionismo lo cual puede ser peligroso por la competencia que se ha transferido a las comunidades autonómicas en esta materia.

Las medidas tomadas en los procesos de reconversión ya en marcha se corre el riesgo de aplicar *estrategias de cartelización* que estimulan poco la competitividad y no se diferencian mucho de las políticas practicadas en la época de los planes indicativos, lo cual confirma lo poco arraigada que todavía está entre nosotros la concepción de un sistema de auténtica economía de mercado.

Se llama también la atención ante la amenaza que supone la *proliferación de planes sectoriales y territoriales* que recuerda las experiencias de los años cincuenta y pueden llevar a una compartimentalización y disociación de la política económica como la que entonces se produjo y tuvo que ser corregida con los planes indicativos.

VIII. Política de clases medias empresariales en una economía social de mercado

DR. HERBERT SCHMIDT
Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. BONN

1. INTRODUCCION

Muchos de los representantes de la teoría que defiende el principio de la economía de mercado se encuentran con serias dificultades para comprender el que la política de clases medias empresariales y que los instrumentos, como por ejemplo el fomento de la cooperación, sean conformes con el sistema y el concepto de una economía social de mercado. La diferencia entre teoría y práctica de la política estructural se encuentra más bien en el hecho de que a los teóricos siempre les resulta accesible criticar a los que se encuentran en la práctica sin prejuicios, pero que les deja en solitario cuando se tratan de evitar los problemas específicos y ello siempre señalando que existe un mecanismo de compensación macroeconómico. Esta teoría puede, sobre todo, apreciarse cuando se trata aparentemente de aplicarla a los problemas diferenciados. Su practicabilidad no se ha podido demostrar hasta ahora. El demonio se encuentra, por regla general, en el detalle y allí es donde se encuentra básicamente seguro. En cuanto a la conformidad con el sistema y con el mercado, puede decirse que son los elementos de acompañamiento constantes del ente decisor en el gobierno y en la administración a la hora de concebir y aplicar medidas estatales. Las tesis que aquí se van a aportar se basan en las experiencias de un hombre vinculado y comprometido en la práctica y que se esfuerza, de forma continuada, en el campo de la política estructural practicando una conformidad responsable con persistencia.

2. DATOS ESTRUCTURALES CON RESPECTO A LA ESTRUCTURA DE EMPRESAS MEDIAS INDUSTRIALES EN LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

Como consecuencia de la creciente industrialización y la ampliación de los mercados se ha producido en la economía la necesidad de buscar nuevas formas de producción y de organización. La aplicación de los conocimientos técnicos, las nuevas formas de organización técnica y otras medidas para mantener la capacidad competitiva han hecho necesaria la mejora de la producción. Actualmente la aplicación de nuevas tecnologías, especialmente de la electrónica, pero también las exigencias dentro del marco de la competencia internacional, colocan a la economía ante nuevos problemas de reestructuración. En España la integración en la Comunidad Económica Europea no sólo abre nuevos caminos para la venta de esos productos, sino que al propio tiempo plantea exigencias en la capacidad de producción y de competencia de las empresas españolas, problemas que deben verse tanto en el plano nacional como en el internacional.

Los problemas estructurales de las empresas medias y pequeñas no son ya solamente cuestiones nacionales. Las representaciones de los diferentes grupos de intereses, las asociaciones empresariales, los institutos e instancias estatales que tienen que ocuparse de las empresas medias y pequeñas también existen en España.

En la exposición voy a tratar de resaltar los elementos determinantes de una política de clases medias empresariales dentro del marco de una Economía Social de Mercado. Al propio tiempo trataré de exponer la "cooperación interempresarial" como instrumento de autoayuda de la economía para, en base a su fomento, realizar una política de clases medias empresariales con el objetivo de asegurar la existencia de las empresas independientes y asegurar los puestos de trabajo de las personas allí ocupadas.

En primer lugar, quisiera exponer, sin embargo, algunos datos estructurales aclaratorios sobre la estructura económica de la República Federal de Alemania. Por lo que respecta a las clases medias empresariales e industriales, entiendo a los empresarios independientes que además de poseer un compromiso financiero son los que soportan el riesgo empresarial, los que dirigen la empresa y, por regla general, ellos mismos están trabajando en la misma. De este tipo de empresas tenemos alrededor de 1,65 millones de pequeñas empresas con hasta nueve ocupados en la República Federal de Alemania, lo que corresponde al 85% de todas las empresas. 200.000 empresas con 10/499 personas ocupadas que entran ya en el campo de las empresas medias. Como grandes empresas en toda la República Federal de Alemania se pueden contar 3.600 que poseen más de 500 colaboradores. Trece millones de personas, esto es, aproximadamente 2/3 de

todas las personas ocupadas en la República Federal de Alemania trabajan en empresas medias y pequeñas, y ello sin contar las personas ocupadas en el Estado y la agricultura. Aproximadamente 2/3 del producto nacional bruto se elabora en estas empresas.

Las empresas medias y pequeñas poseen una importancia social muy significativa tanto por lo que afecta a la función de aprovisionamiento, como de competencia para el sistema de una economía de mercado y ello debido a que casi los 4/5 de las personas jóvenes realizan su formación profesional dentro de estas empresas en la República Federal de Alemania. Por la Constitución está garantizada la libre elección del puesto profesional y de trabajo de todos los ciudadanos lo que no sería posible sin esta economía de empresas medias y pequeñas. Una estructura de clases medias empresariales competitiva constituye, por lo tanto, en nuestro Estado la mejor garantía para la continuación de un orden de economía de mercado libre y, con ello, también, un pilar fundamental para una sociedad libre y democrática.

3. CONFIGURACION DE LA POLITICA DE CLASES MEDIAS EN LA ECONOMIA SOCIAL DE MERCADO

Una de las exigencias principales para el mantenimiento de la capacidad competitiva y de producción de las empresas medias y pequeñas es la adaptación a las transformaciones estructurales en la economía. El dominar tales problemas de adaptación, para apreciar a tiempo las exigencias de reestructuración y para poder recurrir a las medidas apropiadas, constituye para los propietarios de las pequeñas y medianas empresas, dentro de una economía dinámica, una tarea compleja. De los círculos económicos y de las asociaciones empresariales se exige, por lo tanto, en todos los países industriales una política estatal de clases medias activa con el fin de favorecer a las empresas medias y pequeñas. Como antaño, muchos de los representantes de las clases medias empresariales entienden esto como una "protección de las clases medias empresariales", incluso, a veces, en el sentido de que debe mantenerse en su estado absoluto o relativo la actual estructura de empresas medias y pequeñas. Tales objetivos tropiezan ampliamente con una seria limitación de la libertad empresarial que está garantizada por el concepto de la economía social de mercado. Estos principios deducidos del carácter social del Estado ya han sido configurados por los responsables de la política económica y de sociedad estatal en la República Federal de Alemania y constituyen obligaciones determinantes. Por ello, dentro de la política de clases medias empresariales se sitúa, en un primer plano, la "adaptación de las clases medias" a las nuevas exigencias de los mercados.

Sin duda, el concepto de "clases medias" tradicional es hoy totalmente diferente dentro del marco de la actual sociedad. Las medidas de fomento estatal se orientan, por lo tanto, especialmente, al mantenimiento de aquellos empresarios y empresas independientes cuya capacidad productiva es adecuada y racional en una economía caracterizada por la división de trabajo y que estas empresas medias y pequeñas pueden realizarla con funciones que se les demandan en los mercados. Estas empresas deben, en su sector económico correspondiente, poder cumplir con sus funciones dentro del conjunto económico.

El hecho de una eliminación de las empresas medias y pequeñas del mercado no se consideraría nunca en el sistema de la economía social de mercado, como la confirmación de la tesis marxista en el sentido de que dentro del proceso de crecimiento industrial sólo tendrían posibilidades de existencia las grandes empresas. Más bien, se puede apreciar en el transcurso del proceso de crecimiento industrial y económico que con motivo de la ampliación del espectro de la estructura de producción en la industria se ha producido también un incremento en la multiplicidad industrial en los sectores artesanos, comercio y una serie de otros servicios. Además, debe considerarse que también existe la tendencia a grandes empresas en el propio sector de empresas medias y pequeñas, esto es, cuando se produce una reducción del número de empresas, por ejemplo, en un sector artesanal, no puede hablarse de una situación funcional o entrega de esta actividad a la industria de forma generalizada.

Las ventajas de las grandes empresas, a las que normalmente se remite de forma muy generalizadora, deben contemplarse de forma mucho más diferenciada. La dimensión empresarial racional varía de sector económico a sector económico. En la actuación artesanal puede, por ejemplo, suponerse, que con una individualidad creciente de un producto o de un servicio se incrementa la capacidad competitiva de las empresas medias y pequeñas frente a las grandes empresas las cuales generalmente trabajan de forma más racional con producciones en masa uniformes. Así, puede verse que en la República Federal de Alemania, por ejemplo, el incremento del bienestar ha aportado impulsos muy significativos en el sector de la fabricación por encargo y en pequeñas series o en otros sectores de servicios altamente cualitativos.

Por los diferentes motivos que aquí se han mencionado es necesario fomentar una política económica que considere los intereses justos de los empresarios medios y pequeños y que tenga en cuenta la capacidad funcional frente a la sociedad, esto es, una política económica orientada a las clases medias empresariales que debe de ser, en una amplia medida, una política estructural orientada a la dimensión empresarial. Esta política no puede limitarse tampoco a los sectores de clases medias de tipo tradicional. Precisamente, la evolución que lleva permite el surgimiento de múltiples empresas pequeñas y medias en los sectores

industriales que pueden vivir hoy perfectamente junto a las grandes empresas y, en gran parte, con un gran éxito en los mercados.

Una política estructural moderna, orientada a la dimensión empresarial, debe de centrar su atención en el *fomento de la autoayuda* y en la capacidad permanente de adaptación de las empresas medias y pequeñas en todos los sectores de la economía. Los responsables de la política económica y de clases medias empresariales estatales tienen que orientar sus medidas de fomento, dentro del marco de los principios de la economía social de mercado, a permitir la toma de iniciativas en la economía y coordinarlas dentro de organizaciones de autoayuda que sean apropiadas para contribuir a un incremento de la productividad y a una mejora de la estructura.

4. FOMENTO DE LA COOPERACION ENTRE EMPRESAS COMO INSTRUMENTO DE LA POLITICA DE CLASES MEDIAS EMPRESARIALES

Desde hace varios años se deposita una gran importancia en la República Federal de Alemania, y de forma creciente también dentro del marco de la Comunidad Económica Europea, a los esfuerzos de muchas empresas para combatir las dificultades de adaptación y reestructuración mediante cooperación o concentraciones dentro de unidades organizativas más grandes o mediante una colaboración interempresarial con otras empresas. El fomento de tales cooperaciones interempresariales constituye un instrumento de la política estructural sectorial y orientada a la dimensión empresarial. También dentro del plano de la política regional se consideran tales actividades para incrementar la capacidad productiva y de competencia de las empresas. Las medidas de fomento de la cooperación entre los estados han recibido un impulso muy importante en la República Federal de Alemania, ya que precisamente tales actividades fomentan en gran medida la aceptación de la autoayuda en la economía. El mecanismo de la economía de mercado no se restringe mediante este tipo de cooperación. Por el contrario, su capacidad funcional se estabiliza y se fomenta basándose en la libre decisión de los empresarios a la hora de adaptar las medidas de reestructuración.

En este sentido hablamos también del concepto de una competencia económica de grupos.

El hecho de que el instrumento del fomento de la cooperación se encuentre en la concepción política de uno de los principales defensores de la economía social de mercado, que Ludwig Erhard desarrolló y propagó, nos lleva a exponer de forma muy abreviada los aspectos referentes a la conformidad con el sistema y con el mercado de las cooperaciones interempresariales, naturalmente dentro de

los límites que no restringan la competencia. Esto afecta básicamente en las empresas medias y pequeñas a las empresas suministradoras, etc. Con motivo de su discurso en la Asamblea Anual de la Federación de Empresarios alemanes el 8 de junio de 1966 el entonces canciller de la República Federal de Alemania, Ludwig Erhard expuso lo siguiente: "Especialmente debe saludarse el que hemos encontrado en el amplio sector de las empresas medias y pequeñas formas de cooperación que, sin duda, pueden, incluso perfeccionarse. Contribuyen, en su conjunto, a mantener el principio de la competencia y a no destruir su efecto benefactor".

Las cooperaciones entre las empresas se contemplan, por regla general, bajo sus aspectos negativos: en la República Federal de Alemania considerándolos bajo la situación de dominio de mercados, actuación prohibida, y que se refleja en cárteles, especialmente en cárteles de precios. La ley que entró en vigor en 1958 contra las limitaciones de la competencia ha supuesto una serie de incertidumbres jurídicas que dificultan la adaptación de las empresas medias y pequeñas. Para mejorar la movilidad de los factores y facilitar las adaptaciones empresariales orientadas a una dimensión óptima empresarial, se publicó oficialmente por el Ministerio de Economía Federal de Alemania la posibilidad de cooperaciones legales dentro de un marco de cooperación. Las formas de cooperación que no deben de afectar a la competencia, se han propagado como no relevantes desde el punto de vista de los cárteles.

Se entiende como cooperaciones libres de toda autorización la colaboración en el plano del intercambio de experiencias, de información y de opiniones. Especialmente se ha considerado, sin embargo, la admisión de las cooperaciones de especialización, tales como, por ejemplo, en el campo funcional de las empresas, en el área de producción, aprovisionamientos, ventas, investigación y desarrollo, marketing y administración, entre otros. La distribución de los posibles riesgos a la hora de actuar en nuevos mercados o a la hora de plantearse la introducción de nuevos productos y procedimientos han tenido ya efectos posteriores para el incremento de la capacidad productiva, asegurando al propio tiempo la capacidad de existencia empresarial y los puestos de trabajo disponibles. Con la entrada en vigor en 1980 de la cuarta propuesta de ley de cárteles se ha dado un paso muy importante para el desarrollo de la igualdad de oportunidades en el mercado para las empresas medias y pequeñas.

5. ASPECTOS SOCIALES DE LA COOPERACION

Los procesos de concentración y de cooperación en la economía poseen también un componente social. Todos los acuerdos de cooperación entre empre-

sas, tanto los condicionados por aspectos económicos como técnicos, plantean al mismo tiempo efectos de racionalización que tienen consecuencias muy significativas, sobre todo, los aspectos de personal, de trabajo y sociales. Así se modifican las estructuras de mano de obra, el contenido de las funciones a realizar, las estructuras de ocupación, de puestos de trabajo y de organización y los condicionantes económicos entre otros. Por consiguiente, se ha de tratar de introducir estos aspectos desde un principio en la planificación de los acuerdos interempresariales. Las durezas sociales y las dificultades de reestructuración en las empresas pueden con ello llegar a evitarse o disminuirse, vinculando el que puedan alcanzarse los objetivos de colaboración "manteniendo la independencia empresarial" con los objetivos correspondientes a "asegurar el puesto de trabajo". Una información abierta en la colaboración de las partes dentro de la empresa puede llegar a disminuir los obstáculos a la colaboración en tales procesos de adaptación.

Además de los problemas de cooperación mencionados puede constituir objeto de tratamiento específico también todo lo que corresponde a los problemas concretos de trabajo, personal y sociales y constituir parte importante en los acuerdos de cooperación adicionales entre dos empresas. Las áreas de cooperación pueden corresponder así a planificaciones conjuntas de personal, medidas conjuntas de formación, establecimiento de "pools" de mano de obra, rotación de puestos de trabajo entre las diferentes empresas que se prestan a la cooperación. Instalaciones comunes, tales como comedores, servicios médicos conjuntos, centros de formación, jardines de infancia, organizaciones comerciales comunitarias, constituyen otros ejemplos de cooperación. En todas las áreas puede decirse que desde el comienzo de estas actividades se han realizado experiencias muy positivas, aunque también puede afirmarse que han tenido lugar en funciones muy determinadas y específicas que han tenido como consecuencia una importancia internacional significada a través de la cooperación en la exportación.

6. POLITICA DE CLASES MEDIAS EMPRESARIALES Y FOMENTO DE LA COOPERACION EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

Tanto en la Comisión de la Comunidad Económica Europea como en el Parlamento Europeo al que pertenece España, se tratan actualmente los problemas correspondientes a las empresas medias y pequeñas en la Comunidad. Las consideraciones se plantean básicamente en torno al hecho de que la existencia de empresas medias y pequeñas potentes y sanas constituye la condición necesaria para que se produzca un funcionamiento adecuado de la economía moderna. En la Comunidad Económica Europea se encuentran aproximadamente 30 millones de personas ocupadas principalmente en empresas medias y pequeñas. La flexibili-

dad para la reestructuración, cara a las influencias estructurales, las posibilidades para el desarrollo de la personalidad de las personas allí ocupadas y las oportunidades para el desarrollo de capacidades específicas de los empresarios independientes, constituyen hoy ya valores irrenunciables.

Mediante la elaboración de las líneas generales marco se trata en la Comisión de la Comunidad Económica Europea de alcanzar la armonización de todas las acciones posibles en cuanto a las empresas medias y pequeñas. La prohibición estricta de cárteles según el artículo 85, apartado 1 del Tratado de la Comunidad Económica Europea se ha interpretado mediante comentarios, nuevas directrices y medidas concretas. La elevación de la intensidad de la competencia mediante la formación de amplias unidades competitivas y la apertura de nuevas oportunidades de ventas y de adaptación mediante la cooperación entre las empresas, más allá de las fronteras nacionales, han constituido sus objetivos. El Comercio Internacional, la capacidad de suministro con factores de producción, las participaciones en los pedidos públicos, entre otros, constituyen impulsos muy importantes a través de la instrumentación de la cooperación entre empresas. Puntos de referencia clave en esta trayectoria europea son, entre otros:

— El reto y las posibilidades para una colaboración industrial entre las empresas alemanas y francesas a través de los Ministerios económicos de Francia y de la República Federal de Alemania (1967).

— Creación de la Oficina de cooperación empresarial dentro de la Comisión de la Comunidad Económica Europea para apoyar los acuerdos de cooperación multinacionales o los acuerdos de empresas pertenecientes a distintos países (directriz de la Comisión del 21-6-1973).

— Ampliación de campos de acción de la Oficina de Cooperación de la Comisión de la Comunidad Económica Europea ampliándola a la cooperación de empresas de los países de la Comunidad con otras empresas de terceros países con el fin de lograr una más estrecha cooperación industrial (directrices complementarias del 20-7-1977); estas medidas deben de contribuir especialmente a la mejora de las estructuras en los países que deseen su integración en la Comunidad.

Los análisis realizados por la Comisión de la Comunidad Económica Europea demuestran que los Estados en los que se da una gran participación de empresas medias y pequeñas con estructuras de producción frecuentemente envejecidas y con una deficiente estructuración financiera, tienen que plantearse dificultades muy grandes a la hora de proceder a la integración en la Comunidad Económica Europea. La capacidad productiva de tales empresas en los países que han solicitado su integración no es comparable, en muchos de los casos, con la situación existente en los Estados Miembros de la Comunidad. Y es, en este sentido, en el que Portugal ha planteado, por ejemplo, un programa de ayuda

especial en materia técnica y financiera para las empresas medias y pequeñas con el fin de fomentar las inversiones de modernización y lograr la adaptación estructural. La Comisión de la Comunidad Económica Europea ha propuesto al Consejo de esta Comunidad el que se concedan, ya antes de la integración de Portugal en la Comunidad, mediante medidas concretas limitadas en el tiempo, ayudas financieras provenientes del presupuesto de la Comunidad.

Está claro que como consecuencia de los desequilibrios estructurales de las economías nacionales y supranacionales se somete la capacidad de subsistencia de las empresas a situaciones difíciles dentro del proceso de integración. La elevada intensidad del factor trabajo en el proceso de producción vincula a muchas personas en las empresas medias y pequeñas. Con el fin de evitar un incremento de la cuota de paro y con el fin de contribuir a una disminución de la misma, a plazo medio y largo, es necesario fortalecer la capacidad competitiva y de producción de los sectores económicos con estructuras productivas débiles.

También los aspectos sociales de la cooperación y concentración son componentes vitales de la política de la Comunidad Económica Europea. Debe destacarse fundamentalmente la disposición publicada por el Consejo de la Comunidad Económica Europea para "compensar las prescripciones jurídicas de los Estados miembros con el fin de garantizar las exigencias de los trabajadores en los procesos de transición de empresas, centros de trabajo, o partes de los mismos" (1977). Esta disposición se ha de ratificar por los Estados miembros dentro del plazo de dos años. Una armonización de la protección de los trabajadores cuando se modifican las estructuras empresariales y un tratamiento semejante o bien compensaciones de las políticas nacionales constituyen su objetivo fundamental. La compensación social, en un orden de Economía de Mercado, se impone cada vez más dentro de la Comunidad Económica Europea. Precisamente, dentro de la Comunidad Económica Europea la República Federal de Alemania intenta potenciar los principios de economía de mercado, tal como quedó establecido por el canciller Helmut Schmidt en su declaración de Gobierno del pasado 24 de noviembre de 1980 en cuanto se refirió a la política agrícola europea.

7. CONSIDERACIONES FINALES

Lo que es la Economía Social de Mercado y cuáles son las diferencias de interpretación que se realizan internacionalmente se aprecian de manera muy clara a la hora de analizar la configuración de la política europea y la integración de las economías nacionales en la Comunidad Económica. Y, sobre todo, la colaboración internacional de Europa ha fomentado el entendimiento a la hora de plantearse la configuración de los órdenes económicos y la configuración de las

políticas internacionales. Con respecto a la política de fomento de clases medias empresariales y de cooperación puede decirse resumiendo que, el Estado dedica una atención especial:

— a la mejora de las condiciones marco de la actuación económica, por ejemplo, en el derecho de competencia, mediante ventajas fiscales a las empresas medias y pequeñas y mediante el ofrecimiento de la posibilidad de pensiones para los trabajadores independientes;

— la exigencia de un incremento de producción y de productividad mediante apoyos financieros a efectos de racionalización, innovación, investigación y desarrollo. Esto tiene también validez para todas las actividades de cooperación de la economía;

— el fortalecimiento del potencial financiero de las empresas para todas aquellas inversiones relevantes a efectos de política estructural, para el fomento de nuevas creaciones empresariales, para proyectos de cooperación pioneros y para la creación de instituciones de formación profesional.

Un principio fundamental a la hora de aplicar todas estas medidas es el de subsidiaridad, el complemento o el atractivo para la actuación empresarial independiente. También la política de cooperación activa debe incluirse dentro del marco de la responsabilidad en el área de la economía privada, aún cuando se dé el caso, de que como consecuencia de fallos en la voluntad de autoayuda, esto le sea muy difícil al empresario.

La actividad estatal solamente puede actuar con éxito cuando su actuación es de apoyo. Sin embargo, es obligación del Estado su actuación, especialmente, donde existe el peligro de que su actuación o no actuación sea un elemento determinante para que pueda producirse una exclusión empresarial injustificada, por ejemplo, como consecuencia de un marco de política de ordenamiento económico defectuoso, como consecuencia de distorsiones de la competencia a la hora de aplicar políticas de subvenciones unilaterales. La consideración además de elementos internacionales que imponen determinadas situaciones juegan un papel muy importante como consecuencia de los efectos indeseados a nivel nacional, especialmente, por lo que afecta a la ocupación, al mantenimiento de los puestos de trabajo y a asegurar la riqueza de ideas de los empresarios independientes.

Con gran interés se ha visto en la República Federal de Alemania la exposición del Ministro español para Asuntos Europeos, Eduardo Punset, al señalar que la aproximación a la Comunidad por parte de España exige una serie de reformas técnicas y económicas. En su exposición exige una información mejor al empresario español y una aclaración a la población sobre las exigencias de la integración. Para la búsqueda de cooperación entre las empresas españolas y las

empresas de otros miembros de la Comunidad se está trabajando en estos momentos dentro de la Oficina para la Cooperación Empresarial en la Comisión de la Comunidad Económica Europea; la Bolsa de cooperación del *Kuratorium para la Racionalización de la Economía Alemana (RKW)* se amplía al mismo tiempo. Es de esperar que tales actividades sean los primeros puntos de referencia para el deseo de adaptación y de mantenimiento de empresas medias y pequeñas a la hora de configurar una economía de mercado eficaz y justa en lo social.

8. RESUMEN

Se debe tener en cuenta que en la República Federal de Alemania, aproximadamente los 2/3 de las personas trabajan en las empresas medias y pequeñas, casi los 3/5 de las personas jóvenes realizan en ellas su formación profesional y los 2/3 del P.N.B. se elabora en este tipo de empresas. Una estructura de clases medias empresariales competitiva constituye, por lo tanto, en nuestro Estado la mejor garantía para la continuación de un orden de economía de mercado libre y el pilar fundamental para una sociedad democrática.

Para mantener la capacidad competitiva y de producción de las empresas medias y pequeñas es necesaria su adaptación a las transformaciones estructurales de la economía. Sin embargo, esta tarea es muy compleja para los propietarios de este tipo de empresas, por lo tanto se exige una política de clases medias activa con el fin de favorecerla.

La política de clases medias empresariales debe ser en gran medida una política estructural orientada a la dimensión empresarial y ésta debe centrar su atención en el fomento de la *autoayuda*.

Desde hace varios años en la República Federal de Alemania se deposita una gran importancia a los esfuerzos de muchas empresas para combatir las dificultades de adaptación y reestructuración mediante cooperación o concentración en unidades organizativas más grandes o mediante una colaboración interempresarial; esta tendencia se manifiesta de forma creciente en el marco de la Comunidad Económica Europea.

Las cooperaciones interempresariales se contemplan, por regla general, bajo sus aspectos negativos, sin embargo, la admisión de cooperaciones en el campo funcional de las empresas, en el área de producción, aprovisionamientos, ventas, investigación y desarrollo, marketing y administración o la distribución de posibles riesgos a la hora de actuar en nuevos mercados o a la hora de plantearse la introducción de nuevos productos y procedimientos han tenido ya efectos positivos en el incremento de la capacidad productiva asegurando al propio tiempo la existencia empresarial y los puestos de trabajo disponibles.

IX. Exigencias en la empresa española para poder dar una respuesta positiva al paro y a la reestructuración económica.

Prof. Dr. SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA
Universidad de Alcalá de Henares

1. CONSIDERACIONES GENERALES

Necesariamente cualquier planteamiento que quiera buscar una respuesta, mejorando los niveles de ocupación facilitando la reestructuración económica, pasa por la acción en la empresa. Ya se trate de una actividad en la empresa privada, o bien se trate de su realización a través de la empresa pública. Estas dos instituciones empresariales constituyen el eje central de la respuesta a la ocupación y reestructuración económica. Por ello, tiene que plantearse necesariamente el análisis de las condiciones que deben darse para que la institución empresarial esté no sólo motivada, sino condicionada para que, con su carácter instrumental, pueda materializar y realizar con la máxima eficiencia económica y social los objetivos de política societaria, que se persiguen: lograr mejores niveles de ocupación, y ello a través de una reestructuración económica que mejore de forma real la capacidad competitiva de la economía española.

Podemos apreciar en los últimos meses como se están dejando de manipular, con la intensidad que se ha hecho en los últimos años, los datos macroeconómicos para enjuiciar una situación económica. Las magnitudes macroeconómicas, tanto si es **a posteriori** como **apriori**, son magnitudes de tal grado de agregación que no son operativas a la hora de decidir el comportamiento de los distintos agentes económicos. Nos aferramos cada vez más al concepto de que economía es organización, ello implica, por lo tanto, que los diferentes agentes, organizados dentro del sistema económico se comporten de manera que contribuyan, con su acción y respuesta, a los objetivos perseguidos. Y organización significa que debe darse a cada uno de los individuos o grupos de individuos que actúan como agentes socioeconómicos normas de referencia operativas, cercanas a su quehacer económico y que en esa orientación traten ellos, al propio tiempo, de realizar sus propios objetivos. Sabemos por teoría de organización que si no se consigue

instrumentar la institución empresa o la institución economía de manera que el individuo o grupo de individuos vean la posibilidad de lograr los objetivos que persiguen será muy difícil hacer compatibles los objetivos de los agentes económicos con los que persiguen los responsables de la política económica. Y si no se da esta coincidencia de intereses, esto es, si existe constantemente conflicto en los sistemas de objetivos, la eficacia de la economía como organización puede quedar en entredicho, tal como está sucediendo.

Considerando la Constitución española con todas sus limitaciones, y partiendo de hecho de su pronunciamiento por una organización económica descentralizada de economía social de mercado, es necesario plantearse cuales son las condiciones que deben darse para que las empresas, privadas y públicas, puedan instrumentar su quehacer económico de tal manera que, como instrumento de esa organización, sean capaces de dar una respuesta eficaz a los problemas de ocupación y de reestructuración económica vía eficacia económica y social. Sólo si a la empresa se le dan todas las condiciones adecuadas se obtendrá esa respuesta. Y si fracasa en su intento no podemos echar la culpa al ordenamiento de la economía de mercado o bien de una economía social de mercado, puesto que ésta no existe en nuestro país. Es la gran desconocida, a pesar de que todo el mundo hablamos de ella, porque lo primero que habría que conocer es la existencia de los mercados y la voluntad de querer coordinar la delegación de poder que debe implicar esta forma de organización económica, y la responsabilidad social que adquieren cada uno de los protagonistas a nivel empresarial, a nivel de manager, a nivel de sindicatos, a nivel de administración pública, etc.

Aquí no vamos a entrar en una diferenciación entre empresa privada y pública; existen otras ponencias sobre este tema, sino que vamos a limitarnos a considerar a la actividad empresarial, en ambos casos, privada y pública, en el sentido de que fuese capaz de dar en ambas expresiones capacidad empresarial, considerando como capacidad empresarial aquella capacidad de management que da la mejor respuesta posible para satisfacer las necesidades de una sociedad. Es decir, que me abstengo en este momento de considerar los condicionantes de la empresa pública frente a la privada y de los obstáculos que podrían existir para darle a la primera una capacidad de respuesta empresarial que llevase a un mayor acercamiento entre ambas formas de organización. Por lo tanto, hablamos de empresa en el sentido de gestión empresarial en la que mediante la organización más eficaz, soportando ambas instituciones, riesgos y oportunidades y partiendo del hecho de igualdad de condiciones entre ambas, sus managers tratan de dar respuesta a los objetivos prioritarios de ocupación y reestructuración económica.

2. CONDICIONES Y PAPEL DE LA EMPRESA EN UN ORDEN DE ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO

Un orden de economía social de mercado implica, en primer lugar, la aceptación de una descentralización del poder económico entre los diferentes agentes que conforman la organización económica. Esto significa que las decisiones de planificación económica, las decisiones sobre el quehacer económico se delegan a individuos o grupos de individuos que tratan de ver, en la realización a través de la empresa, el alcance de sus objetivos personales o de grupo. El orden de economía social de mercado implica fundamentalmente que la función de coordinación la realiza la institución del mercado en el que oferentes y demandantes a través de las señales que emite el precio tratan de dar respuesta a la satisfacciones que persiguen. La eficacia del mercado como institución de coordinación de los diferentes agentes económicos está, sin duda, en primer plano. La condición "*sine qua non*" para que se pueda cumplir con esta función es su existencia, y su existencia significa que el funcionamiento del mercado se haga de acuerdo con las reglas de la competencia, esto es, que se traten siempre de mercados abiertos a los que tienen acceso las diferentes personas en el ejercicio de sus libertades y que las señales de precio emitidas sean señales legítimas y válidas y que no se encuentren distorsionadas por intervenciones públicas o privadas. Lo que supone para ello que la empresa o los individuos no tienen privilegios unos sobre los otros, por el hecho de tener mayor o menor poder económico, por el hecho de ser pública o privada, sino que lo que se persigue es que la coordinación se haga con la mayor eficacia posible y con el menor coste de pérdida. El elemento competencia y el problema de limitación de la concentración de poder económico son, por consiguiente, dos de los puntales que definen los principios básicos de este mecanismo de coordinación. Y es aquí donde el Estado tiene el papel predominante, en una economía social de mercado, de vigilar, porque el mercado sea verdaderamente un órgano de coordinación. Existen muchos sectores en los que es difícil alcanzar el grado de perfeccionamiento que haga aceptable este mecanismo de coordinación y es en este sentido en el que el Estado debe de procurar, a pesar de ser esto difícil, el que la capacidad de competencia deba acentuarse lo más posible para asegurar, con eficacia, su funcionamiento. En una economía social de mercado pues, el Estado tiene la función primordial de asegurar los mercados, además, dado que existen necesidades en la sociedad que no pueden ser solucionadas vía mercado, es el Estado el que a través de su política social, de su política estructural y de su política coyuntural, debe buscar una respuesta a las necesidades de esta sociedad. El problema es que, dadas las dimensiones alcanzadas, las exigencias de organización desbordan las posibilidades del Estado, y que una política social no implica tampoco permanecer en el plano de ineficacia económica, sino que sólo se puede plantear una eficacia social

cuando exista eficacia económica en la organización de los recursos y en la satisfacción de los objetivos perseguidos. La organización estatal que da respuesta a estas necesidades, caracterizada por la burocracia y por la lentitud de sus modificaciones estructurales, lleva siempre a mantener unos **"status quo"**, mientras que lo que precisa es la dinámica que implica el entrar en nuevas funciones y abandonar otras funciones existentes: prácticamente podríamos decir que cuando a la organización burocrática que administra estos grandes campos de una sociedad, no se le imprime carácter empresarial en las magnitudes exigidas por la eficacia económica y social difícilmente puede dar respuesta el Estado a las necesidades de una sociedad. Y el Estado, la organización burocrática, no es la forma más adecuada para imprimir exigencias empresariales en el manejo de recursos y en la determinación de necesidades.

Dentro de este ordenamiento económico corresponde a la empresa privada y pública y al manager o empresario responsable de sus decisiones, el provocar la reestructuración económica como base fundamental para dar una respuesta de ocupación. Debemos convencernos de que el paro no tendrá solución alguna si la empresa no actúa de forma eficaz. Y con ello me refiero tanto a la empresa privada como a la pública. Se podrán adoptar medidas para paliar problemas urgentes, se podrán dar respuestas vía subsidios de paro y otras formas o expresiones que se han buscado en los últimos tiempos para salvar a muy corto plazo situaciones perentorias, pero lo que no se hace es mover el **"status quo"**. Cuando una economía, como la española, cae en situaciones de letargo y no es capaz de dar los pasos suficientes para modificar sus estructuras económicas, el paro no tiene respuesta. Aquí es donde se plantea el problema fundamental del momento actual español. La reestructuración económica no puede hacerse a impulsos de ideas o de presiones de diferentes agentes económicos de un signo o de otro, sino que la reestructuración económica tiene que basarse en un principio fundamental: El que las decisiones de planificación a niveles de empresa se orienten a la medida de la eficacia económica. Cualquier reestructuración económica, al coste que sea, que no lleve a una eficacia económica de esa actividad empresarial, está condenada al fracaso, y es más, no sólo no solucionará el problema del paro, sino que lo agravará a plazos muy cortos. Debemos recordar de que cuando un sector, por situaciones privilegiadas en determinados momentos, consigue mantener el **"status quo"** de ocupación o mejorarlo sin haber logrado una mayor eficacia económica en ese reordenamiento, lo que está es aumentando el paro en otro sector.

Quiero decir con ello que toda reestructuración económica que quiera hacerse a través de una planificación macroeconómica, es decir, el que quiera definirse a nivel de organización burocrática cuáles son los sectores que hay que reestructurar y que es lo que hay que producir y hacer, esto es, el que las decisiones de

planificación sobre la actividad económica se trasladen de las unidades descentralizadas, empresas, a sistemas supraempresariales, ya sea Administración Pública o cualquier otro ente, va a aumentar la capacidad de error. En las actuaciones de reestructuración de política económica española se está apreciando claramente, como los diferentes grupos de presión socioeconómicos están tratando de encontrar soluciones que acentúen el intervencionismo y, en cualquiera de los casos, la ineficacia económica de la economía española en los próximos meses.

En toda actuación que se realice en materia de política económica deben considerarse dos aspectos fundamentales: por un lado, el que a poder ser se mantenga la capacidad de decisión de la planificación económica a nivel de agente descentralizado, a nivel de empresa, manteniéndose a este nivel las exigencias de riesgo y de oportunidades. Y que es a este nivel al que hay que dar todo el apoyo necesario para crear las condiciones singulares para que las decisiones que se adopten sean las que mejor contribuyan a plazo corto y medio a dar una respuesta adecuada a esta reestructuración económica de forma eficaz y, con ello, dar una respuesta al paro. Cualquier otro camino que lleve a un desplazamiento hacia arriba de las decisiones de planificación económica llevará a graves errores, a una concentración económica mucho más potente, a una eliminación de cualquier posibilidad de creación de una economía de mercado que amenazará al propio sistema político. En segundo lugar, que todo recurso que sea gastado a nivel de empresa, o a nivel de administración pública, para proceder a una reestructuración económica, independientemente de las soluciones sociales que haya que dar para encontrar la estabilidad social necesaria para el ejercicio económico, debe de estar orientado totalmente en que el proceso de cambio lleve a una mejora de la eficacia económica de ese proceso de producción. Todo lo que sea mantener el "status quo" en los procesos económicos, queriendo salvar, por la vía de mantenimiento de este "status quo", una situación social es un error muy grave no sólo por el coste social y económico que implica, sino porque además pone en peligro todo el ordenamiento económico y político de una sociedad.

3. EL ELEMENTO DETERMINANTE PARA QUE PUEDA DAR UNA RESPUESTA POSITIVA LA EMPRESA ESPAÑOLA

Partiendo de los dos condicionantes que hemos establecido podríamos fijar el siguiente catálogo como punto de referencia básica en toda la actuación de la empresa privada y pública así como de la propia administración pública. Este catálogo fundamental debería ser el siguiente:

1. **Competencia:** toda actuación empresarial y toda actuación de la administración pública que no vaya a mejorar los niveles de competencia de nuestras

empresas, y ello tanto a nivel nacional como internacional, estará condenada al fracaso. Queramos o no, entremos o no entremos en la Comunidad Económica Europea, la única salida posible para la sociedad española, es ir hacia una división internacional del trabajo, que no se ha hecho en los años 60 y 70. Ello implica, que sobre todo debemos distinguir claramente dos grandes fases en los próximos años: la primera fase, caracterizada porque muchos de nuestros productos terminados no son competitivos ni a niveles nacionales ni internacionales, y que, por lo tanto, habrá que abandonar líneas de producción caracterizadas fundamentalmente por una integración de los procesos productivos hasta el producto final, utilizando, sin embargo, esta primera fase para una reconversión hacia una mayor especialización; para ello muchas de nuestras industrias se han de convertir en proveedores eficaces y competitivos de otras líneas de producción exteriores. Y es, en una segunda fase, que yo me permitía cifrar de tres a cinco años, en la que recuperada la capacidad competitiva para parte de los procesos de producción y vía de la división de trabajo lograda, España podría pasar nuevamente a dotar a la economía de una capacidad de generación de productos terminados con una mayor integración de las distintas fases del proceso de producción y a desarrollar empresas competitivas. Sólo cuando se vaya por estas dos fases, esto es, cuando la división internacional de trabajo entre por componentes y no por procesos integrales, cuando la empresa española ya especializada en unidades parciales de los procesos de producción sea competitiva y haya generado su capacidad de crecimiento adecuada, es cuando, entre tanto, habrá podido crear los mercados oportunos en el exterior y en el interior y habrá logrado una capacidad de competencia que no tiene en este momento. Veán además que fundamentalmente esta capacidad de competencia pasa por dos elementos fundamentales:

a) Tecnología: para muchas de las unidades productivas españolas, existe tecnología a nivel de componentes o partes de un proceso de producción que son competitivos. El abandono tecnológico de nuestro país no es algo que se pueda contrarrestar improvisando y que este proceso lleva a un empobrecimiento de materia de innovación muy importante como segundo componente.

b) En segundo lugar, se trata de dar en nuestra empresa pública y privada un cambio organizativo. Quiere decir que en este proceso de introducción de una mayor división internacional de trabajo en nuestra economía, y ello vía competencia, exige necesariamente un cambio organizativo que va tanto a nivel del management de la empresa española como de la capacidad organizativa de la misma. Ambos procesos son procesos duros y difíciles, pero solamente a través de esta vía pueden encontrar respuesta las exigencias de cambio de reestructuración económica y de competitividad.

2. **Capacidad de marketing:** una condición “*sine qua non*” para el proceso de reestructuración económica es el desarrollo de una capacidad de marketing a nivel de mercados nacionales e internacionales que en este momento no tiene la empresa española. Al entrar en el juego de una división internacional de trabajo necesariamente hay que entrar en el juego de una gran capacidad de management a nivel internacional, ello significa fundamentalmente la capacidad de creación de mercados a niveles exteriores y a niveles interiores y aquí es donde necesariamente se necesita un apoyo básico del Estado para la creación de estas estructuras.

3. Una de las condiciones “*sine qua non*” por la cual se puede llegar a potenciar la actividad empresarial es la necesidad de revisión o de creación, en muchos de los casos, de una **legislación** para los diferentes factores de producción. La existencia de legislación que no se aplica, lo que implica un amplio vacío en la normativa que tiene que regular la capacidad de acción del empresario, constituye uno de los aspectos fundamentales. Debemos considerar que en una economía u organización económica caracterizada por la descentralización no quiere decir que el responsable de la empresa privada o pública sea un ente que tiene que recoger todos los riesgos posibles. Al contrario, significa claramente que en una economía de mercado el ente decisor de la planificación trata de hacer calculables todos los riesgos para tomar decisiones racionales. Y para poder hacer calculables los riesgos necesitan básicamente de una constancia en la normativa legal, no ya sólo de la política económica, sino también de la normativa legal que regula los demás factores de producción, tales como la mano de obra, el mercado de capitales, la fiscalidad, entre otros. Si no hay una certidumbre en cuanto a la estabilidad en el plano normativo que regula en el futuro próximo, esto es, en el plano económico, sobre el cuál tiene que decidir el empresario, no podrá hacer calculable el riesgo, no podrá tomar decisiones, y, por la propia racionalidad de la acción empresarial, no podrá exigirsele el que se decida a actuaciones empresariales en el vacío. Creo que toda decisión empresarial en el vacío, sin haber calculado adecuadamente los riesgos, sería la mayor irresponsabilidad social del empresario.

4. La reestructuración de la economía como base para la respuesta de ocupación pasa necesariamente, por lo tanto, porque esa reestructuración económica lleve a un mayor efecto de **competitividad de la empresa**. Y, en este sentido, la política económica que se está siguiendo en este país no va por esta línea. Lo que ello va a provocar es que no se de una respuesta a la reestructuración económica y mucho menos al paro. Lo que aquí debe quedar muy claro es cuál es el papel del Estado en este proceso, pero nos referimos básicamente al proceso en el cual el Estado lo que debe de hacer es fomentar la introducción del componente de competitividad en este proceso de reestructuración económica y no cerrar los sistemas. Lo que el Estado debe hacer es ofrecer programas *ad hoc*, abiertos, que actuando de forma conforme al mercado, traten de empujar, traten de ayudar,

traten de instrumentalizar el proceso de reestructuración económica, no sólo para dar una respuesta al paro, sino para asegurar los grados de ocupación del futuro gracias a una competitividad más abierta de la actividad económica.

5. Lo que está además claro es que solamente podrá darse una respuesta empresarial a la reestructuración económica si existe **estabilidad social**. Cuando hablamos de estabilidad social estamos hablando fundamentalmente de que existe clase social y que, por lo tanto, existen las condiciones básicas para que pueda realizarse esta reconversión económica. Ahora bien, esta paz social, como base fundamental para el funcionamiento de un ordenamiento económico descentralizado, en el que los diferentes agentes perciben parcelas de poder y que tienen que hacer un uso responsable de las mismas, constituyen uno de los principios básicos para el funcionamiento empresarial. Toda exigencia de cualquiera de las partes comprometidas en la empresa que no respete principio de paz social, no sólo llevará a acentuar la lucha de clases y con ello hacer inviable totalmente una descentralización económica, yo diría política, sino que llevará a la destrucción de la empresa, único instrumento para dar una respuesta adecuada a la economía. El problema que se plantea es el que esta estabilidad social tiene que lograrse vía empresa y vía Estado. En primer lugar, vía empresa a través del estatuto de la empresa en el cual los diferentes grupos comprometidos en la misma, grupos socioeconómicos que persiguen objetivos propios y que persiguen intereses puedan y vean, a través de la empresa, la posibilidad de alcanzar los mismos bajo el principio de paz social. Esto es, un modelo que implica una integración de los diferentes factores en la empresa y que la empresa encuentre en esa expresión normativa la exigencia necesaria de unidad jerárquica organizada. Toda normativa que no considere a la empresa como tal unidad jerárquica organizada no será capaz de dar los condicionamientos necesarios para el funcionamiento empresarial. Y sólo cuando la unidad empresarial esté puesta a salvo es cuando podrá funcionar un sistema descentralizado de economía, una economía de mercado. Una economía de mercado no podrá nunca funcionar en un sistema económico en el que la empresa esté disgregada. Y el problema está en cuáles son las funciones sociales, mejor dicho cuáles son aquellas contribuciones a la estabilidad social que tienen que realizar instituciones estatales a niveles supraempresariales y cuáles son las que le corresponden a la empresa como tal. Ambos son portadores claves en este proceso y según como se establezca la delimitación de la respuesta se logrará dar una mayor eficacia al funcionamiento empresarial y una mayor eficacia en cuanto a la utilización de los recursos sociales.

Podríamos concluir que lo que no se puede hacer en ninguno de los casos es permanecer en la situación de **"status quo"** que se viene arrastrando desde hace muchos años. Hay que salir del **"status quo"** en el sentido de que solamente cuando se consiga romper esta situación y dar una respuesta de reestructuración

económica a través de la empresa podrá darse una respuesta al grado de ocupación y podrá darse una salida de la crisis económica. Yo no soy tan escéptico como los que creen que esta situación se eterniza, sino que dependerá fundamentalmente del ordenamiento económico que se imponga a los agentes económicos, de la capacidad de respuesta empresarial a las exigencias de reestructuración económica, al cambio organizativo y sólo por esta vía podrá darse la respuesta que se está esperando a este cambio organizativo.

Todo proceso económico que lleve a un mantenimiento del "status quo" actual, que lleve a un mayor cierre de los mercados mediante la concesión de situaciones privilegiadas e intervenciones administrativas, pueden estar seguros que no sólo no alcanzará la reestructuración económica, sino que cuando la proceda a hacer se encontrará ante fracasos elementales de que esa reestructuración no lleva a una mayor eficacia del sistema económico y que no será capaz de dar una respuesta social. Es la gran oportunidad histórica del mundo empresarial y es la gran oportunidad de la política económica de dar las riendas y la capacidad de decisión en planificación económica a los agentes económicos que son los que deben de dar la respuesta más acertada al cambio estructural y, por ahí, tiene que ir necesariamente la respuesta a las necesidades de ocupación como objetivo prioritario, no ya sólo económico sino político de nuestra sociedad.

4. RESUMEN

Dentro de un ordenamiento de Economía Social de Mercado corresponde a la empresa, ya sea pública o privada, y al manager o empresario responsable de sus actuaciones el provocar la reestructuración económica como base fundamental para dar una respuesta de ocupación.

Partiendo de este planteamiento toda actuación en materia de Política Económica debe considerar dos aspectos fundamentales: En primer lugar, el que se mantenga la capacidad de decisión de la planificación económica a nivel de agente descentralizado, empresa, permaneciendo a éste plano las exigencias de riesgos y oportunidades y, en segundo lugar, que todo recurso gastado, bien a nivel de empresa o de administración pública, para proceder a la reestructuración económica tiene que llevar a una mejora a la eficacia económica.

Teniendo en cuenta estos dos aspectos podemos establecer un catálogo como punto de referencia en toda actuación en materia de Administración pública o en materia empresarial.

1. Toda actuación ha de mejorar los niveles de competencia de nuestras empresas tanto a nivel nacional como internacional, y esto ha de pasar por una

renovación tecnológica y por un cambio organizativo en las instituciones empresariales.

2. La empresa española tiene que desarrollar la capacidad de marketing tanto para mercados nacionales como internacionales.

3. Hay que proceder a una revisión o creación en su caso de una legislación para los distintos factores de producción para que una estabilidad en el plano normativo facilite la previsión de riesgos y el cálculo económico.

4. La actuación del Estado en el proceso de reestructuración económica debe estar claramente definida y determinada, y

5. Para poder llevar a efecto este proceso de reestructuración es necesario conseguir una estabilidad social y una delimitación de las contribuciones que a ella tienen que hacer tanto las instituciones empresariales como supraempresariales.

Lo que no se puede hacer es permanecer en la situación de “status quo” que se viene arrastrando en España desde hace muchos años puesto que sólo cuando se consiga romper esta situación se podrá dar una respuesta positiva a través de la empresa al proceso de reestructuración aumentando el nivel de ocupación y dar una salida a la crisis económica.

X. La aportación del Sector Público

Prof. Dr. WALTER HAMN
Universidad de Hamburgo

1. INTRODUCCION

En todos los países europeos occidentales existe, en estos momentos, un paro más o meos acentuado y que se mantiene en cuotas altas. Algunos políticos y responsables sindicales mantienen la opinión de que el elevado número de parados puede combatirse simplemente con el hecho de que el sector público y las empresas públicas estén obligadas a colocar la mano de obra adicional. Este procedimiento simple, en principio, para combatir el paro, es, sin embargo, muy cuestionable por diversos motivos, especialmente costosos, y no considera tampoco las causas propiamente dichas del elevado paro; por consiguiente, no puede proporcionar un efecto permanente de ocupación.

Una causa común, fundamental, de estas elevadas cuotas de paro permanente se debe ver, sin lugar a dudas, en las modificaciones básicas y aceleradas en el plano estructural que se derivan principalmente de la intensa división del trabajo a nivel mundial, especialmente por la penetración creciente de las naciones industriales del suroeste asiático, del enorme crecimiento del precio de la energía, de la necesidad de bienestar creciente y, en algunos países, por el rápido incremento de la población. Para aquel paro ocasionado por las transformaciones ocasionales existe, como receta generalizada, una ayuda: los precios deben reflejar las relaciones cambiantes del mercado lo más exactamente posible (que no exista ninguna intervención estatal en la fijación de los precios) y las empresas deben situarse en la posición de adaptarse de forma acelerada a las condiciones cambiantes de mercado. Para ello, no sólo es necesario el que se produzcan nuevas ideas empresariales, sino también el que exista la disposición y la capacidad para realizar estas nuevas ideas, a pesar del creciente riesgo, y crear puestos de trabajo que sean competitivos a nivel internacional. Esta tarea en sí misma

puede resolverse satisfactoriamente, incluso en aquellos países con una dotación extremadamente desfavorable en cuanto a los recursos de materias primas; fijémonos en las actuales relaciones en el Japón moderno.

En la aportación que aquí se presenta se trata de examinar en qué campos puede contribuir el sector público para la creación de nuevos puestos de trabajo con carácter permanente. Y, en esta línea, se trata de examinar, en primer lugar, el papel de la empresa pública, en segundo lugar, analizar la importancia de la Administración Pública, y, en tercer lugar, considerar la aportación de las inversiones públicas en el campo de la infraestructura.

2. ¿SE CONSIGUE UNA DISMINUCION DEL PARO CON UN INCREMENTO DEL PERSONAL EN LAS EMPRESAS PUBLICAS?

Para un gobierno que quiera combatir el paro aparece como solución inmediata el obligar a las empresas públicas a admitir mano de obra adicional o, al menos, evitar el que las empresas públicas reduzcan sus plantillas de personal. Sin embargo, es muy poco probable que tales planteamientos ejerzan el resultado deseado. Vamos a analizar a continuación cuatro casos diferentes:

a) Frecuentemente los nuevos ingresos de personal en las empresas públicas se contraponen cuantitativamente a los despedidos comparados en otros lugares de la economía. Este sería el caso cuando las empresas públicas y privadas compiten y cuando se fomentan puestos de trabajo adicionales en las empresas públicas con subvención, o cuando se cubren pérdidas crecientes de las empresas públicas con recursos públicos. De forma regular se producirá entonces el resurgimiento de procesos de desplazamiento y tendrán lugar despidos compensatorios en las empresas privadas. Una contribución para combatir el paro es precisamente el que no se continúe con ello. Los medios públicos se despilfarran sin ninguna utilidad. Además, se incrementan los costes unitarios: las subvenciones en favor de las empresas públicas señalan que las empresas privadas no subvencionadas pueden producir un menor gasto en los factores de producción que aquellas empresas públicas favorecidas. Se consumen más valores en la producción que los que se crean nuevos. El distorsionamiento de la producción en las empresas públicas lleva a una pérdida económica para el conjunto de la sociedad. En tales casos, una mayor ocupación de personal en las empresas públicas no lleva, en primer lugar, a un menor paro. En segundo lugar, surgen desventajas económicas. Por lo tanto, debe renunciarse a tales medidas.

b) Nuevas colocaciones de personal en las empresas públicas, sin que estas se encuentren en competencia con la economía privada no conducen, para unos programas dados de producción y de precios determinados, a una disminución

permanente del paro. Se ha de partir del hecho de que las empresas públicas hasta ahora poseen, por lo menos, una plantilla de personal suficiente y frecuentemente estas empresas pueden presentar incluso unas plantillas de personal demasiado hinchadas (en el ferrocarril alemán, por ejemplo, a comienzos de los años 70 se calculaba en cien mil personas para una plantilla total de 420.000 personas). Y puesto que las ventas de las empresas públicas, en las áreas donde no existe competencia de la economía privada, en los períodos de elevado paro permanente, no pueden ampliarse por regla general, no existen funciones productivas adicionales para personal adicional. Una ampliación adicional de la plantilla de personal elevaría, a corto plazo, las necesidades de subvención. Ya que debido a que el personal excedente, precisamente en las empresas públicas, es muy difícil de reducir, debe de calcularse con una carga a largo plazo de los presupuestos públicos y, con ello, con un componente demoledor de las exigencias de ahorro y de economicidad de la actuación en las empresas públicas. La experiencia de la República Federal de Alemania y de Gran Bretaña demuestran que las necesidades de subvenciones aceleradas tropiezan, más tarde o más temprano, con los límites de prestaciones de los presupuestos públicos. Por lo general, se tiene entonces que recurrir a disminuir las plantillas de personal, precisamente cuando el paro es especialmente elevado como consecuencia de motivos coyunturales. La actual experiencia en Gran Bretaña demuestra esta situación de una forma muy clara.

c) En las empresas públicas, que gracias a una posición monopolista en el mercado pueden elevar sus precios, con el consiguiente resultado económico, y que pueden colocar personal adicional sin subvenciones de los presupuestos públicos, se recomienda, asimismo, el que se reduzcan nuevas colocaciones. También en este caso se producen precisamente los efectos de despido compensatorios en otros lugares de la economía. Se ha de considerar que, en este caso, se absorbe mayor poder adquisitivo que el que se producía hasta ahora por parte de las empresas públicas, esto es, capacidad que se reduce en otros sectores, por lo que se produce en éstos una disminución de la demanda y despidos.

d) Otra cosa es cuando las nuevas colocaciones en las empresas públicas son consecuencia de la realización de actividades innovadoras con expectativas de resultados positivos. En estos casos, ni se precisa de una política de subvenciones adicionales, ni se produce una disminución compensatoria de demanda y de ocupación en otras áreas de la economía. Las innovaciones exigen regularmente nuevas inversiones, esto es, exigen demanda adicional de bienes y servicios. Lo mismo puede decirse para la competencia que ello produce, esto es, en cuanto se refiere al surgimiento de empresas de la economía privada que imiten esta actuación. Sin embargo, puede observarse que no es costumbre en las empresas públicas el introducir innovaciones cuando las instancias estatales quieren combatir el paro. En ese sentido sería erróneo el esperar de las innovaciones de las

empresas públicas, en aquellos períodos con elevadas tasas de paro permanente, demasiadas posibilidades.

Sin duda, esta enumeración, no exhaustiva, de los posibles casos, trata de demostrar, sobre todo, el que las actuaciones estatales en las empresas públicas para que éstas coloquen más personal, no crean ninguna o casi ninguna solución permanente del problema del paro. Solamente en los casos de innovaciones de las empresas públicas puede verse desde la otra perspectiva más positiva. Pero en estos casos no son necesarias instrucciones estatales.

Existen otros dos motivos adicionales que parecen favorecer el planteamiento de que no se actúe mediante subvenciones estatales para las nuevas colocaciones de mano de obra en las empresas públicas. Lo que tiene también validez para las subvenciones que se conceden solamente a las empresas públicas.

En primer lugar, son las consecuencias negativas en la predisposición a la inversión en las empresas privadas. Las subvenciones, incluso en la forma de créditos, especialmente baratos para las empresas públicas, introducen distorsiones en la competencia y desaniman a los inversores privados. Como consecuencia de ello se implantan menos ideas nuevas de hecho que las que tendrían lugar sin un favorecimiento unilateral de las empresas públicas. La evolución económica acusa una menor dinámica, disminuye la capacidad de adaptación y se reduce seriamente la capacidad de competencia internacional. Esta desventaja es, además, muy significativa, ya que muchas, ciertamente las más notorias de las empresas públicas, no se dirigen ni con la dinámica necesaria ni con capacidad innovadora empresarial.

En segundo lugar, se ha de examinar si los medios públicos pueden ser utilizados con un mayor efecto de ocupación directo o indirecto en otras formas y actividades. Las subvenciones a las empresas públicas no significan otra cosa que el que se utilizan los factores de producción en unas pocas combinaciones de factores poco productivas. En caso marginal se "ocupan" personas adicionalmente, sin que ello lleve a un crecimiento del valor añadido. Esto recuerda al programa de creación de puestos de trabajo de Keynes en el que, en primer lugar, se entierran botellas muy cuidadosamente y luego, por parte de otros grupos, se vuelven a recuperar las mismas. Sin duda, existen posibilidades de gastar los medios públicos de manera mucho más eficaz y, sobre todo, creando valores. Aquí puede citarse, aunque sea someramente, las mejoras necesarias en la infraestructura, que pueden a su vez incidir en inversiones privadas que se producen como consecuencia de esta actividad, o las posibilidades de mejoras generales de amortización para las empresas públicas y privadas con lo que podría mejorarse la capacidad productiva del aparato de producción, o a las subvenciones estatales o determinadas inversiones privadas (por ejemplo, al ais-

lamiento de viviendas para el ahorro energético), actividad en la que se produce una recuperación de la demanda desde un porcentaje múltiple de los medios gastados por el Estado y que, al mismo tiempo, pueden permitir el que se alcancen otros objetivos de política económica. Con ello, se puede señalar de forma clara que deben combatirse las posiciones que consideran que el paro puede eliminarse mediante un crecimiento de las plantillas de personal en las empresas públicas mediante subvenciones y que de este procedimiento debe apartarse cualquier político.

Por el contrario, debería de pensarse incluso en la reducción de las subvenciones que se vienen pagando hasta ahora, ya que mediante la canalización de los medios públicos pueden alcanzarse efectos de ocupación mucho más elevados y un fomento importante del crecimiento económico. Esto se ha llegado a apreciar en la República Federal de Alemania. El Gobierno Federal ha anunciado que en 1981 se reducirán de forma drástica las subvenciones. Hasta qué punto se verán afectadas con estas medidas también las empresas públicas que no se encuentran sometidas a la dura obligatoriedad de una dirección empresarial rentable, como les sucede a las empresas privadas, habrá de verse todavía. En Gran Bretaña se persigue desde hace ya algún tiempo este objetivo con consecuencias e insistencia verdaderamente notable.

3. AMPLIACION DE LA ADMINISTRACION PUBLICA COMO MEDIO PARA REDUCIR EL PARO.

En la República Federal de Alemania los Sindicatos han exigido, desde hace algún tiempo, que el sector público contribuya a la disminución del paro mediante la colocación de personas, por lo menos, en un número de cien mil, en el sector público. Exigencias parecidas se encuentran también en otros países. Por ello, parece importante el realizar algunas aportaciones a este problema.

Es curioso observar, en primer lugar, que el incremento de personal en la Administración Pública no puede fundamentarse con el hecho de la realización de funciones adicionales, con disminuciones del tiempo de trabajo o con otros argumentos. Se trata, más bien de que el trabajo realizado hasta ahora se distribuya entre mayor número de personas, y ello a pesar de que los servicios públicos, por lo menos en la República Federal de Alemania, se encuentran dotados ya con excesos de personal. En cualquiera de los casos se mantiene como posible la necesidad de una reducción de personal en el sector de la Administración Pública Federal y que, por parte del Gobierno Federal y de algunos Gobiernos de los Países Federados, se inicia este proceso a partir de 1981.

Contra el incremento de personal en el Estado y en las Comunidades se puede argumentar en términos parecidos a como se ha realizado al examinar el problema del incremento de plantillas no necesarias en las empresas públicas. Los medios públicos se derrochan sin utilidad, a pesar de que existen posibilidades de utilización que pueden llevar a una mejora permanente del desarrollo económico. También aquí tiene validez el que una ampliación de las plantillas de personal obstaculiza fácilmente cualquier intento posterior para disminuir estas plantillas.

Pero es que además, hay que añadir una nueva preocupación. Una burocracia estatal expansionista posee la capacidad de demostrar como consecuencia de su conocimiento en general, ante los políticos responsables, la necesidad de ir desplazando cada vez más competencias a niveles burocráticos. Paralelamente, y como consecuencia de este proceso, se reducen las competencias de las economías domésticas privadas y de las empresas privadas. Su zona de juego para decidir libremente se ve reducida de forma permanente. Estas economías privadas se encontrarán de forma creciente ante procesos cada vez más complejos, con decisiones que dificultan la actividad y con valoraciones que de forma imprevisible utilizan las autoridades administrativas. Con ello, lo que se produce es, con gran frecuencia, una reducción de las reacciones rápidas a las modificaciones de las situaciones del mercado por parte de las empresas. Ello implica el que se incrementen los riesgos para las empresas. Con otras palabras, no es sólo el problema de quien soporta los costes de un aparato de Administración Pública creciente, estructura administrativa que procura una ocupación creciente, sino que también las empresas se ven obligadas a su vez, como consecuencia de nuevas leyes y ordenanzas, a incrementar su gasto burocrático y ello provoca una mayor obstaculación de las posibilidades de desarrollo. La creciente influencia estatal se incrusta de forma muy significativa en las decisiones empresariales. El crecimiento ilimitado de la reglamentación restringe el surgimiento de las iniciativas privadas. Las fuerzas provocadoras del crecimiento se debilitan. Por lo que en lugar de una explosión de la Administración Pública se recomienda, por consiguiente, un análisis sistemático de todas las prescripciones administrativas existentes y su significación, con lo que al mismo tiempo puede pensarse a plazo medio en una disminución del personal en base a las limitaciones para nuevas colocaciones.

4. INVERSIONES EN LA INFRAESTRUCTURA O ESTRATEGIA PARA INCREMENTAR LA OCUPACION

Un instrumento importante de la política económica y de ocupación que fomenta el crecimiento es, por último, el sector de la infraestructura, que contri-

buye a eliminar los estrangulamientos existentes. En muchas regiones no se consiguen crear puestos de trabajo como consecuencia de inversiones creadoras, debido a que no se dan las condiciones necesarias o decisivas o, por lo menos, no se dan en magnitud suficiente por parte del sector público. No se trata, generalmente, sólo de la existencia de malos caminos o de una calidad insatisfactoria de los transportes de las empresas públicas. Se trata, también, del abastecimiento con agua y energía, de la creación de escuelas, de la existencia de hospitales eficaces, etc. Incluso, en los países industrializados altamente desarrollados existen regiones en las que los estrangulamientos en el sector de la infraestructura obstaculizan el desarrollo económico en algunas de las regiones y ello lleva precisamente a un elevado paro relativo. En cuanto se pudiese desarrollar el potencial regional mediante la eliminación de los estrangulamientos infraestructurales, podría contribuirse a que, mediante gastos públicos adicionales, se lográ un múltiplo importante de inversiones privadas. Con lo que una mayor ocupación no se produce sólo durante el período de creación de la infraestructura. Más bien, puede contarse con efectos permanentes como consecuencia de las inversiones privadas que se realizan. Y es en este sentido en el que el sector público puede contribuir de forma muy favorable a combatir el paro.

5. CONSIDERACIONES FINALES

En la mayoría de los países de la Europa Occidental faltan en estos momentos cientos de miles de puestos de trabajo permanentes. Sólo es posible una ayuda cuando se creen atractivos eficaces para las inversiones en las empresas públicas y privadas. Con otras palabras, para el inversor tiene que merecer la pena, más que hasta ahora, invertir y, con ello, crear nuevos puestos de trabajo. El sector público, considerando todas las experiencias disponibles, se encuentra desbordado cuando tiene que contribuir con aportaciones permanentes para evitar el paro.

Los políticos, frecuentemente, se inclinan a encubrir, frente a la opinión pública, los resultados de la lucha contra el paro el remitirse a la colocación, por ellos ordenada, de mano de obra adicional en las empresas públicas y en la Administración Pública. Pero cada vez, de forma más clara, la opinión pública puede apreciar que tales medidas crean, en la mayoría de los casos más daños que utilidades, ya que los efectos positivos de la ocupación conducen, por regla general, a despidos en otros sectores de la economía y a un desmoronamiento o desilusionamiento de los inversores privados. Cuando se trata de mantener y de fomentar un elevado grado de dinámica en una economía organizada de forma descentralizada, y con ello de las iniciativas creadoras de puestos de trabajo, se debe renunciar a dar subvenciones a las empresas públicas que lleven a un distorsionamiento de la competencia y se debe de asegurar un clima de política

económica que favorezca de la misma manera, la presión innovadora de las empresas públicas y privadas.

La renuncia propuesta a la creación de puestos de trabajo subvencionados en el sector público no significa, por lo tanto, una inactividad política y una indiferencia frente a uno de los objetivos más importantes de la política económica y social. Un amplio espectro de la opinión pública tiene que percibir de forma muy clara que las nuevas colocaciones, en una economía de mercado dirigida de forma descentralizada, no pueden realizarse mediante decreto. En una economía libre sólo pueden alcanzarse unas tasas de paro decrecientes cuando por parte del Estado (y también mediante la política salarial sindical) se creen las condiciones para que se produzca una reestructuración positiva de la economía mediante inversiones. Las empresas públicas y privadas deben de recibir las mismas oportunidades para este acceso innovador. Lo que significa, por lo tanto, que ni las empresas públicas deben de ser favorecidas de forma unilateral mediante subvenciones concretas, ni que deban ser perjudicadas frente a la competencia privada. Sólo significa que la contribución de las empresas públicas para contribuir a salvar el paro debe depender de la capacidad empresarial y de sus aportaciones. De mucha mayor importancia pueden ser, sin embargo, las medidas estatales que mejoren el clima de inversiones, bien sea a nivel regional mediante una mejora de la infraestructura, bien sea en general mediante una política económica, fiscal, presupuestaria y social que conduzca a una disminución de riesgos y fomente la rentabilidad.

RESUMEN

Existe una opinión sumamente generalizada según la cual las empresas públicas y la administración estatal y comunal pueden contribuir a luchar contra el paro mediante la colocación adicional de personal. Los incrementos de gastos que se producen como consecuencia de una tal política, por lo general, no pueden presentar como contrapartida contribuciones productivas al producto nacional bruto. Se trata de procedimientos deficientes de la política de ocupación. Frecuentemente, la colocación adicional de mano de obra en las empresas públicas tiene como consecuencia una ocupación decreciente en las empresas privadas competitivas, de la competencia. Mediante las subvenciones públicas, con el objetivo de ocupar a más número de personas, o en el hecho de renunciar a los despidos que económicamente fuesen necesarios, se distorsiona la competencia perjudicando a las empresas privadas y se limita seriamente la tendencia a la inversión.

Procedimiento adecuado y efectivo para la creación de nuevos puestos de

trabajo debe verse en las inversiones de infraestructura, de manera que las regiones que hasta ahora se encuentran en una situación económica más delicada frente a otras puedan permitirse nuevos desarrollos. Las inversiones en transportes, viviendas, escuelas y hospitales provocan, en tales regiones desarrolladas de un país, generalmente el atractivo de inversiones adicionales privadas que pueden tener el efecto de un aut crecimiento económico adecuado. Sobre todo, pueden salvarse las tasas de paro mediante una política económica estatal adecuada. Y puesto que la Administración Pública y las empresas públicas no pueden ser las que contribuyan a eliminar el paro mediante la colocación de personal adicional, es necesario fortalecer la iniciativa empresarial y asegurar la tendencia inversora. Debe nuevamente merecer la pena invertir e introducir innovaciones. Esta estrategia garantiza de forma eficiente la creación de puestos de trabajo adicionales mediante un incremento de la capacidad competitiva internacional. También la política social y presupuestaria estatal, así como la política salarial sindical, tienen que armonizarse adecuadamente.

XI. La aportación de la empresa privada al cambio estructural

*Prof. Dr. HANS GÜNTER MEISSNER
Universidad de Dortmund*

1. CONDICIONES PARA EL CAMBIO ESTRUCTURAL

a) REESTRUCTURACION Y ADAPTACION

Economía, como tal concepto, constituye otra definición para la transformación: la modificación de las condiciones determinantes, de las oportunidades del mercado, de las tecnologías y de las técnicas del management constituyen las condiciones fundamentales para la economía. Con ello se plantea la cuestión de cómo pueden organizarse y dominarse todos los aspectos concernientes a los procesos de adaptación a estas circunstancias cambiantes. La teoría económica clásica, de forma unilateral, sólo ha visto lo que pudieramos llamar la adaptación de la producción y del consumo, pero lo que nunca ha considerado es la adaptación a nuevas tecnologías, nuevos mercados y segmentos de mercados o a nuevas técnicas de management. Por ello, y cada vez de forma creciente, la teoría económica se está acercando más a la situación en la que se empieza a reconsiderar, de forma más diferenciada, la problemática de la transformación y adaptación a nuevas tecnologías, a nuevos mercados y segmentos de mercados o a nuevas adaptaciones necesarios y, al mismo tiempo, también, sobre el papel de los Estados y las organizaciones supranacionales. Solo una economía que se encuentre en la situación de permitir la adaptación a los procesos de transformación de forma activa, será la que pueda asegurar la ocupación, la rentabilidad y un crecimiento adecuado.

b) RIESGO Y OPORTUNIDADES

La dificultad estructural en tales procesos de adaptación consiste en que el futuro desarrollo solamente es previsible bajo probabilidades limitadas o, incluso, no es previsible de manera que en todo proceso de adaptación se encuentra contenido un riesgo estructural característico. Las oportunidades de futuro de una economía dependen, por ello, de la medida en que resulte posible limitar y calcular este riesgo inmanente. Una solución del problema consiste en que el Estado, en su conjunto, absorba el riesgo del futuro desarrollo. Ahora bien, para ello debiera el Estado reservarse todas las decisiones de inversión, pero también, y al mismo tiempo, las decisiones básicas en materia de mercado, organización y personal. El peligro de una tal aceptación de riesgo por parte del Estado consiste en que el Estado y sus funcionarios intentarán disminuir el riesgo a través de un mantenimiento del "status quo" tal como, por ejemplo, lo realizan actualmente las grandes potencias en materia de política exterior. La voluntad de desarrollo y de transformación se paraliza como consecuencia de la influencia de las regulaciones burocráticas y solamente mantienen una pequeña área para la espontaneidad y creatividad. Con ello, la economía pierde su peso esencial para la Sociedad, esto es, el ser motor y agente de la transformación. Otras soluciones de este lema consisten en la tendencia de distribuir el riesgo y el delegarlo a las empresas con lo que éstas serían autorresponsables en el propio proceso de transformación. Pero para ello debe de considerarse una premisa fundamental y es la de que puedan evaluarse las oportunidades: las posibilidades tecnológicas, las posibilidades de mercado y las posibilidades organizativas. El riesgo de las empresas debe encontrarse en una relación compensatoria respecto a las oportunidades, esto es, en cuanto se refiere a las opciones de futuro. Precisamente, en este sector es necesario que, en el sentido del riesgo del management, se pueda practicar una política de coordinación orientada a objetivos concretos de la empresa, por ejemplo, en el sentido de una estrategia de portafolio, que contrapone los riesgos y oportunidades entre sí dentro de un marco de relaciones dominable y calculable. El dominio del futuro por la empresa tiene la ventaja de que los riesgos permanecen dentro de marcos limitados y que la evolución errónea puede corregirse de forma relativamente rápida. Sin embargo, el poder también es limitado para poder incrementar procesos de transformación. Este poder se ve limitado por la competencia nacional y sobre todo por la internacional, así como también por la política económica coyuntural que se persigue en el país afectado.

La aceptación de oportunidades y la aceptación de riesgo por las empresas se encuentra vinculada, en las condiciones actuales de la evolución económica, política y social del mundo, a dos condiciones fundamentales: por una parte, a una investigación de mercados realizada de forma analítica y practicada de forma sistemática a nivel mundial y, por otra parte, a asegurar una rentabilidad

adecuada. Cuando falla una de estas dos condiciones, o no es lo suficientemente importante, decrece también la capacidad de las empresas para ejercer los procesos de adaptación. Una empresa, sin una investigación de mercados adecuada y suficiente, puede encontrarse de forma muy rápida —para situaciones de tecnología competitiva a nivel internacional— en una situación en la que retroceden sus volúmenes de ventas, o, en la que este volumen sólo puede alcanzarse mediante concesiones de precios, o bien, como en los países del bloque oriental, el recurso se convierte en un instrumento para la concentración de negocios con el fin de poder conectar de alguna manera al proceso de evolución de mercados en el mundo.

Una situación similar se produce cuando las empresas no alcanzan una situación de rentabilidad adecuada. Sucede entonces que disminuye la posibilidad para nuevas inversiones, para las actividades de marketing o para la transformación organizativa o terminar por no darse ya estas condiciones, llegando a que las empresas, por último, desaparezcan del proceso competitivo.

En muchos de los países del mundo los Estados se preocupan actualmente en apoyar y asegurar mediante actuaciones estatales estas dos condiciones básicas, esto es, la investigación de mercados y la rentabilidad, para poder lograr el proceso de transformación estructural, así, por ejemplo, en la República Federal de Alemania mediante la Oficina Federal de Información de Comercio Exterior o, en el Japón, a través de JETRO y también mediante subvenciones para la innovación y ayudas iniciales para pequeñas empresas y medianas. La rentabilidad se ve influida especialmente mediante el peso tributario estatal. Este aspecto empieza a jugar nuevamente un papel muy importante como motor para la adaptación estructural, después de que la política de “*deficits spending*”, política que han seguido hasta la fecha casi todos los países del mundo occidental, y que ha creado al propio tiempo elevadas tasas de paro, ha frenado, reducido u obstaculizado seriamente la transformación estructural, como es el caso de la Gran Bretaña y ello a pesar de tecnologías muy capacitadas.

c) FLEXIBILIDAD DE LOS SISTEMAS

Los procesos de transformación estructural sólo pueden realizarse en sistemas flexibles y abiertos que se encuentren en situación de poder recibir nuevas informaciones, de transformar estas informaciones y, al propio tiempo, poder modificar los sistemas y, de forma parcial, incluso, plantearse la cuestión de cómo se puede producir una modificación del producto o una nueva aceptación de servicio que pueda ejercer incidencia en el entorno y que con ello pueda modificarse él mismo hasta, por último, percibir también de este entorno nuevos

impulsos para la modificación, con sus consecuencias transformadoras en la empresa o en las distintas instituciones. Con el fin de poder dominar tales procesos, las empresas tienen que estar abiertas a nuevas tecnologías e informaciones, para nuevas tecnologías y personas, para nuevos métodos y paradigmas, pero, sobre todo, deben ser también flexibles. Ambos factores se orientan claramente a una determinada calidad del management, que, hoy día, exige cada vez más, el que se sustituya a nivel mundial los tipos empresariales patriarcales, autoritarios y, en parte, también, poco flexibles a la transformación del siglo pasado. La capacidad de transformación es para la empresa de hoy mucho más importante que el ordenamiento, esto es, la flexibilidad es mucho más decisiva que los miramientos tradicionales.

2. SECTORES DE TRANSFORMACION ESTRUCTURAL EN LA EMPRESA

a) PRODUCCION

La transformación estructural en el sector de producción se centra actualmente en las posibilidades para racionalizar y automatizar. La electrónica ha desarrollado en estos momentos una segunda revolución industrial cuyas consecuencias ejercerán quizá una transformación mucho más profunda que la que se aprecia en estos momentos y, sin duda, también mucho más amplia que la que produjo la primera revolución industrial. A la interdependencia con este desarrollo tecnológico corresponde hoy día un papel importante al campo del software, la inclinación a la utilización adecuada, las prestaciones de servicios acopladas y, también, las seguridades médicas de los procesos de producción. Sin embargo, todo ello provoca una carga adicional sobre los costes de trabajos de la seguridad social, y a cargo fundamentalmente de todos los trabajos menos cualificados y más simples. Con el desarrollo de la tecnología se planteó el problema de la presión de su adaptación social que hoy ya ejerce su incidencia en muchas empresas y es, precisamente, donde presentan grandes dificultades de adaptación. La investigación de innovación no puede considerarse, por lo tanto hoy día, de forma aislada como un problema tecnológico solamente, sino que tiene que realizarse su planteamiento desde el punto de vista de sus implicaciones sociales y políticas. Por ello, precisamente, muchas de las empresas se encuentran desbordadas, especialmente, por lo que afecta a las empresas de tipo medio y pequeño, ya que estas no disponen de las capacidades y de las tradiciones adecuadas en el management para poder realizar tales procesos de síntesis.

b) DIRECCION EMPRESARIAL ORIENTADA AL MERCADO

La transformación estructural exige que, por parte de las empresas, una dirección empresarial orientada básicamente al mercado. Las empresas sólo podrán dominar los procesos de transformación cuando se encuentren suficientemente informadas sobre los procesos psicosociales, culturales y políticos del proceso de transformación de la Sociedad y que reflejen estos procesos y contribuyan a diseñarlos e influirlos por sí mismos. Dentro de los Estados Unidos este proceso se está realizando especialmente a través de las Universidades que juegan una función de coordinación central entre la política, la economía y la Sociedad de una forma muy puntera y con gran éxito. En la República Federal de Alemania los medios de opinión pública están realizando una función comparable, sin que las empresas dominen y puedan enjuiciar el poder de los medios de opinión y los puedan utilizar de forma sistemática.

Sin embargo, el mercado no consiste sólo en las tendencias que pueden apreciarse, sino también de muchas evoluciones específicas en mercados parciales, en deseos específicos regionales y en estructuras de demanda características de grupo. Y es, en ese sentido, en el que las empresas cuya dirección empresarial se orienta al mercado deben de realizar su actividad de forma mucho más diferenciada que hasta ahora. Para lo cual, una condición "sine qua non" es la realización sistemática de la investigación de mercados.

Cuando se habla de dirección empresarial orientada al mercado se incluye, bajo las condiciones actuales de la economía mundial y con ella también bajo condiciones dadas de comunicación, un marketing internacional a nivel mundial. La evolución del Japón al poder económico mundial se ha alcanzado, precisamente, con el instrumentario de una política empresarial mundial. La existencia de las grandes casas comerciales japonesas, ha facilitado seriamente este proceso. Este modelo se sigue en estos momentos, entre tanto, también por otra serie de países que van desde Corea del Sur, a Singapur, Hongkong o Taiwan. Todos ellos son países que están realizando un proceso profundo de estructuración económica, incluyendo también sus consecuencias en los planteamientos socio-culturales.

c) ORGANIZACION

Una de las contribuciones más importantes que realiza la transformación estructural a las empresas se realiza a través de la modificación organizativa que se produce dentro de la propia empresa y, con ello, se produce, de forma creciente, la dinámica adecuada. La transformación estructural tecnológica y orientada al mercado ha contribuido al propio tiempo a que los colaboradores en las empresas planteen la exigencia de niveles cualitativos más altos. Lo cual ha

hecho a su vez necesario el conceder a estos colaboradores un grado mayor de autonomía y una mayor zona de capacidad de decisión. La influencia del **Team** se ha convertido en una forma de organización eficiente y decisiva. Tales **teams** exigen una mayor cualificación en los que participan, pero al propio tiempo también, una mayor identificación con las funciones y una mayor lealtad a la empresa.

Sólo aquellos colaboradores independientes, con capacidad de reflexión y de responsabilidad, son los que se encuentran en situación de dar a las empresas la flexibilidad suficiente y la apertura necesaria para poder dominar los procesos de transformación estructural que hacen que las empresas sean rentables y, por ello, abiertas a posiciones de futuro. Tales colaboradores tienen que tratarse de otra manera, y también tienen que probarse de otra manera, a como se ha hecho hasta ahora. La era de un management científico, sistemático y analítico ha empezado en estos momentos. También puede apreciarse aquí, en este plano, el ejemplo del Japón, en el que se puede apreciar cuál es el gran papel que ha jugado la formación y la educación dentro de los procesos de transformación estructural. También en este campo las empresas son más abiertas, más flexibles a la transformación y con mayor inclinación al experimento que en aquellos Estados y Gobiernos, con autoridades de planificación centralizadas, en los que se reconoce y además se compensa todo lo que es supeditación, adaptación y evitación de conflictos.

3. LA DINAMICA DE LA APORTACION DE LAS EMPRESAS PRIVADAS

a) FUNCIONES DE COORDINACION

Las empresas privadas se encuentran, sobre todo, en posición de aceptar funciones de coordinación: la coordinación necesaria entre innovación tecnológica y el mercado, entre la política de fomento de los gobiernos y la demanda internacional, entre el desarrollo del coste de los factores y los resultados de la investigación de todos los mercados y la evolución de los productos, entre riesgo y oportunidad, entre transformación sociocultural y desarrollo económico, entre valores fundamentalmente políticos y la motivación de los colaboradores. Y es, en este sentido, en el que las empresas son agentes de la transformación y en este sentido son agentes de información político social y son, tanto más efectivas, cuanto menos se politicen y menos se conviertan en portadores ideológicos, cuanto menos sean partido, tal como lo es y tiene validez para el Estado y el desarrollo en empresas estatales. La capacidad para la coordinación como condición "**sine qua non**" para el proceso estructural exige, en una gran medida, una gran independencia interna y externa.

b) ORIENTACIONES DE INNOVACION

Los procesos de reinversión, pero, sobre todo, y especialmente, de nuevas inversiones y ampliación de inversiones condicionan, en cada caso, los efectos de racionalización. Con ello las empresas se encuentran sometidas a una tensión en la que tienen que plantearse la necesidad de orientar su actividad a nuevas evoluciones. Evoluciones tecnológicas implican siempre innovaciones en el mercado: la innovación tecnológica no puede considerarse de forma aislada, sino que exige también innovación en las ventas, en la utilización, en el marketing y en la organización de la misma empresa. Con ello las empresas se tienen que orientar, en su conjunto, a los procesos de innovación, lo que constituye para los factores determinantes la exigencia de una política empresarial de futuro con un fuerte contenido racional.

c) RENTABILIDAD COMO MAGNITUD ORIENTADORA

La aportación de las empresas privadas a la transformación estructural exige, tal como había sido mencionado, una rentabilidad adecuada. La mezcla de riesgo y la mezcla de futuras oportunidades se realiza actualmente en la forma de management de portafolio, tal como se ha procedido especialmente por el grupo de consultores de Boston. Una empresa trabaja entonces de forma rentable cuando puede ofrecer productos o servicios en las diferentes fases del ciclo de vida del producto: tanto los productos bien introducidos en el mercado, pero frecuentemente con rentabilidades económicas bajas, como aquellos productos con grandes tasas de crecimiento, con un gran éxito internacional y que consiguen contribuciones positivas a los resultados económicos. Los productos claves de ambos grupos de productos son los que permiten aportar innovaciones en los mercados contra todos los obstáculos de la mayoría de los consumidores y, cuya introducción está vinculada a fuertes costes de desarrollo y gastos muy importantes del proceso de implantación en el mercado y que, incluso, en estos momentos no realizan aportaciones de resultados positivos.

Las expectativas y la experiencia permiten deducir que tales productos innovativos son los que en el transcurso del tiempo se transforman en los productos claves para un período y una empresa, antes de convertirse, a su vez, en productos en decadencia que solamente pueden mantenerse de una forma muy ajustada. Las dificultades consisten, por lo tanto, en pronosticar los resultados del mercado a largo plazo en base de innovaciones para evitar el que puedan surgir abusos. Una tal estrategia de portafolio depende tanto de los aspectos externos, que no pueden ser previsibles por la empresa, como de las evoluciones que pueden determinarse a través de las investigaciones de mercados sistemáticas y

que pueden incluso influirse de forma positiva a través de la publicidad y de una labor de opinión pública. Investigación de mercados y publicidad le son, a su vez, mucho más fáciles a las empresas privadas y mucho más natural que le corresponda que a las empresas estatales. Las empresas estatales intentan incidir sobre el consumidor para que se adapte o le obligue, por determinadas situaciones de poder político, a esta adaptación. Las empresas privadas deben de tener la fuerza suficiente para adaptarse ellas mismas, para transformarse cuando quieran sobrevivir en la dinámica de los procesos de reestructuración y, al mismo tiempo, asegurar su existencia futura.

RESUMEN

Teniendo en cuenta que las condiciones para el cambio estructural son por una parte los procesos de adaptación, a los procesos de transformación que aquel implica, de forma activa para asegurar la ocupación, la rentabilidad y un crecimiento adecuado hay que considerar sin embargo que todo proceso de adaptación contiene un riesgo estructural característico. Las posibilidades futuras de una economía dependen de la medida en que resulte posible limitar y calcular este riesgo inmanente.

La aceptación de riesgos y oportunidades por parte de las empresas se encuentra vinculada hoy a una investigación analítica de los mercados realizada de una forma sistemática y a asegurar una rentabilidad adecuada, cuando una de estas dos condiciones falla o no es lo suficientemente importante, decrece también la capacidad de las empresas para ejercer los procesos de adaptación.

Además, la adaptación a estos procesos de transformación sólo puede realizarse en sistemas flexibles y abiertos que se encuentren en situación de poder recibir nuevas informaciones, de transformar estas informaciones y de poder modificar los sistemas e incluso plantearse como se puede producir una modificación de producto a una nueva adaptación de servicio que pueda ejercer influencia en el entorno y que con ello pueda modificarse el mismo hasta percibir también de este entorno nuevos impulsos para la modificación con sus consecuencias transformadoras en la empresa o en las distintas instituciones.

La transformación estructural afecta dentro de la empresa en la actualidad en tres sectores principalmente: la producción en cuanto que la electrónica aumenta las posibilidades de racionalizar y automatizar los procesos productivos, a la dirección empresarial que ha de estar básicamente orientada al mercado, y a su estructura organizativa (Team).

Por todo ello la empresa privada se encuentra en posición de aceptar funciones de coordinación entre innovación tecnológica y mercado, entre la política

de fomento de los gobiernos y la demanda internacional, entre el desarrollo del coste de los factores y los resultados de la investigación de todos los mercados y la evolución de los productos, entre riesgo y oportunidades, entre transformación sociocultural y desarrollo económico, entre valores fundamentalmente políticos y la motivación de los colaboradores.

Ahora bien, las empresas se encuentran sometidas a una fuerte tensión como consecuencia de los procesos de reinversión y ampliación de inversiones que condicionan en cada caso la racionalidad de los procesos empresariales, por ello es necesaria una magnitud orientadora en la decisión y esta ha de ser la rentabilidad.

Han participado en este Simposio Internacional de Economía Social de Mercado

- Excmo. Sr. D. José Luis Alvarez, Ministro de Transportes y Comunicaciones.**
- Excmo. Sr. D. Lothar Lahn, Embajador de la República Federal de Alemania.**
- Excmo. Sr. D. Manuel Martel, Rector de la Universidad de Alcalá de Henares.**
- Sr. D. Manfred Huber, Delegado en España de la Fundación Konrad-Adenauer.**
- Prof. Dr. Lucas Beltrán, Catedrático de la Universidad Complutense de Madrid.**
- Prof. Dr. Ernst Dürr, Catedrático de la Universidad de Nuremberg.**
- Prof. Dr. Egon Tuchtfeldt, Catedrático de la Universidad de Berna.**
- Prof. Dr. Otmar Issing, Catedrático de la Universidad de Würzburg.**
- Prof. Dr. Hans Günther Meissner, Catedrático de la Universidad de Dortmund.**
- Sr. D. Bernardo Rabassa, Vicepresidente de Bernard Krief.**
- Prof. Dr. Reinhold Biskup, Catedrático de la Universidad de Hamburgo.**
- Prof. Dr. Eugenio Recio, Profesor de ESADE, Barcelona.**
- Dr. Herbert Schmidt, Director General del Ministerio Federal de Asuntos Sociales de la República Federal de Alemania.**
- Prof. Dr. Santiago García Echevarría, Catedrático de la Universidad de Alcalá de Henares.**
- Sr. D. Virgilio Oñate, Presidente de EMPETROL.**
- Sr. D. Valentín Gamazo, Secretario General de AEDHE.**
- Prof. Dr. Walter Hamm, Catedrático de la Universidad de Marburgo.**
- Sr. D. Abel Cádiz, Jefe de Personal de COINTRA.**

INDICE DE MATERIAS

- Abandonar líneas de producción 98
- Acciones concertadas 25, 76
- Aceite de oliva 63
- Acero 21
- Actividad innovadora 105
- Actuación artesanal 84
- Acuerdo de autolimitación 41
 - de cooperación multinacional 88
- Adaptación a las transformaciones estructurales 83
 - de capacidad 32
 - de las clases medias empresariales 83
 - estructural 64, 66
 - social 116
- Administración pública 97, 104, 108, 109, 111
- Ahorro 24, 105
- Alternativa entre paro e inflación 21
- Aprovisionamiento 83
- Área de Cooperación 87
 - de protección natural económica 38
 - dinámica 38
- Asesoramiento empresarial 36
- Aspectos sociales 89
- Autoayuda 37, 82, 91
- Autonomía 118
- Ayuda estatal 37
 - financiera 37
- Baja valoración del marco 42
- Balanza de pagos 59
- Banco Central Alemán 24
 - Emisor 23, 28
- Bélgica 60
- Beneficio 26
- Bolsa de cooperación 91
- Burocracia 38, 96
 - estatal expansionista 108
- Cálculo económico 102
- Calidad de los servicios 46
- Cambio estructural 101
 - organizativo 98
- Capacidad competitiva 66, 67, 83, 84, 93
 - competitiva internacional 41, 42
 - de competencia internacional 44, 45, 46
 - de decisión 97
 - de error 97
 - de generación de productos terminados 98
 - de marketing 99, 102
 - de producción 34
 - funcional 84
 - innovadora empresarial 106
 - productiva 84
- Cárteles 27, 75, 86, 88
 - de precios 86
- Centrales sindicales 76
- Cítricos 63
- Clases medias 84
 - empresariales 83, 90
- Clima atractivo de competencia 38
- Colaboración industrial 88
 - interempresarial 85
- Colaborador independiente 118
- Comercio Exterior 49, 50, 51, 53, 56
 - internacional 49
- Comparación de costes 45
- Compensación de la inflación 23, 25
 - social 89
- Competencia 27, 28, 63, 83, 97, 101, 104
 - del extranjero 34
 - económica entre grupos 85
 - exterior 35
 - internacional 20, 27, 42
- Competitividad 70
 - de la empresa 99
- Comportamiento conservador 61
- Comunidad 108
 - Económica Europea 21, 49, 52, 55, 60, 61, 62, 63, 82, 85, 87, 91
- Concentración económica 97
 - de poder 26
 - empresarial 27
- Condiciones marco 90
- Confianza en la estabilidad monetaria 21, 24
 - en la moneda 23
- Constancia en la normativa legal 99
- Constitución española 94
- Consumidor 32
- Consumo 26
- Cooperación 85
 - interempresarial 82, 85, 88, 91
 - de especialización 86
 - legal 86
 - libre 86
- Corea del Sur 117
- Costes 20, 23, 45, 46, 65, 95, 108
 - de desarrollo 119
 - fijos 30
 - salariales por unidad producida 22
 - unitarios 104
 - unitarios salariales
- Crecimiento 51, 108
 - del Valor Añadido 106
 - del volumen monetario 23, 24
 - económico 24, 27, 52, 60
 - económico global 62
- Créditos a la economía privada 24
- Crisis del Iran 24
- Cuestión de confianza 69

- Cuota salarial 21
- Curvas de Philips 19
- Decisión 95, 118
 - empresarial 108
- Déficit presupuestario 21, 24, 28
- Demanda 21, 23, 25, 27, 60
 - de servicios 31
- Democracia 63
- Derecho al retroceso 33
- Derecho aduanero 36
- Desarrollo 108
 - de la personalidad 88
- Descentralización de poder económico 95
- Desequilibrio estructural 66, 89
- Desgravación fiscal 36
- Despido 22, 27
 - comparado 104
 - compensatorio 105
- Desproporcionalidad blanda 32
 - estructural 31, 32, 39
- Desvalorización 44
 - de la propia moneda 43
 - monetaria 25
- Desventaja económica
- Diferencia de desarrollo 65
 - de inflación 44
- Diferenciación salarial 26
- Dinámica económica 29
- Dirección de las inversiones 27
- Distorsión de la competencia 106, 109
- División del trabajo 84
 - internacional del trabajo 53, 98, 99, 103
- Dominio de futuro 114
- Dotación de capital 61
- Dureza social 20, 33, 37
- E.A.G.F.E.L. 65
- Economía 93
 - de mercado 100
 - de mercado libre 27
 - española 59
 - liberal 37
 - mundial 117
 - privada 105
 - social de mercado 27, 81, 82, 83, 85, 89, 94, 95
- Economicidad 105
- Efectos estructurales 49
- Eficacia 95
 - económica 96
 - social 95
- Elasticidad de la demanda 61
- Electrónica 116
- Elevación de costes 27
- Elevaciones salariales 25
- Empresa 54, 100, 103, 114
 - estatal 120
- Empresa media y pequeña 82, 84, 87
 - pequeña 23, 82
 - privada 94, 119, 120
 - pública 94, 103, 104, 105, 106, 107, 110, 111
 - transnacional 54
- Empresario 20, 25, 27, 32, 36, 37, 96, 97
 - independiente 82
- Endeudamiento 36
- Entes autonómicos 77
- Entorno 115
- España 55, 60, 62, 63, 64, 65, 66, 87
- Especialista 23
- Estabilidad social 97, 100
- Estado 83, 90, 95, 100, 102, 108, 114
 - de reconversión 71
- Estados Unidos 60, 117
- Estatuto de la Empresa 100
- Estrangulamiento 32, 109
- Estrategia de portafolio 119
 - de cartelización 78
- Estructura de demanda 20
 - productiva 43, 73
 - de producción 88
 - dimensional 65
 - económica 20
- Evolución 119
- Exceso de capacidad 32, 33, 35
- Expansión de la demanda 20
- Expectativas de inflación 21, 25
- Feed Back 52
- Fomento de la autoayuda 85
 - de las inversiones privadas 26
- Fondo regional 65
 - social 65
- Forma unilateral de crecimiento 52
- Formación directiva 36
- Fortalecimiento del potencial financiero 90
- Freno al crecimiento 33
- Fricción de adaptación 32
- Fruta 63
- Fuerza de mercado 32
- Función adicional 107
 - de coordinación 95, 118
 - productiva adicional 105
- Garantía de estabilidad 25
- Gasto burocrático 108
 - estatal 24
- Gestión empresarial 94
- Grado de racionalidad 61
- Gran Bretaña 24, 65, 105, 107, 115
- Gran empresa 84
- Grupo de presión socioeconómico 97
- Holanda 60
- Hong Kong 117
- Horas extraordinarias 22, 23

- I.N.I.** 72
- Importación** 20, 27
- Incertidumbre jurídica** 86
- Incidencia climática** 61
- Incremento de plantilla** 108
- Incremento de producción y de productividad** 90
- Independencia del Banco Emisor** 24
 - empresarial 87
 - externa e interna 118
- Índice de precios** 44
- Inflación** 11, 19, 21, 25, 27, 42
 - relativa 42
- Influencia estructural** 88
- Infraestructura** 108, 109
- Ingreso de personal** 104
- Innovación** 20, 31, 105, 120
- Integración** 67, 89
 - en la C.E.E. 70
- Intensidad de la competencia** 88
- Intereses justos** 84
- Intervención** 36, 39
 - configuradora 38
 - de adaptación 35
 - de mantenimiento 35
 - estatal 62
 - estatal en los precios 27
- Intervencionismo**
 - de adaptación 34, 36, 39
 - de configuración 34, 38, 39
 - de mantenimiento 33, 34, 37, 38, 39
- Inversión** 26, 105
 - extranjera 51
 - privada 24, 109
 - pública 104
- Inversor** 109
 - privado 106
- Investigación**
 - de innovación 116
 - de mercados 114, 117, 120
- Japón** 49, 52, 115, 117, 118
- Justicial social** 27
- Legislación** 99
- Liberalización** 43
- Libertad de acceso a los mercados** 26, 27
 - empresarial 83
- Limitación de la concentración de poder económico** 95
- Magnitudes macroeconómicas** 93
- Management** 50, 53, 113, 116
 - Científico analítico y sistemático 118
 - de portafolio 119
 - del marketing 54
- Mano de Obra:** 59, 63, 64, 67
- Marketing**
 - adaptado 55
 - diferencial 54
 - internacional 55
- Mercado** 34, 65, 66, 83, 101
- Microelectrónica** 38
- Modificación organizativa** 117
- Movilidad de los factores** 61
- Nivel supraempresarial** 100
- Norma de referencia operativa** 93
- Objetivo** 93
 - político 49
- Ocupación** 25, 53, 94, 96
- Oferta** 61
- Oficina de cooperación de la Comisión de la C.E.E.** 88
- Oficina de cooperación empresarial** 88
- Oportunidades** 88
 - de ventas 88
- Orden de economía de mercado libre** 83
 - económico liberal 32
- Organización** 82, 93, 95
 - burocrática 96
- P.E.G.** 71, 72, 77
- Pagos compensatorios** 67
- Países del área mediterránea** 64
- Parlamento Europeo** 87
- Paro estructural** 20, 28
- Paro relativo** 109
- Pensión de vejez económica** 38
- Pérdidas financieras** 64
- Personas ocupadas** 21, 60, 65
- Plan de inversión** 32
 - de reestructuración 75, 77
 - sectorial 79
 - de desarrollo 20
 - parcial 77
- Planificación de los acuerdos interempresariales** 87
 - económica 97, 101
- Plano estructural** 103
- Poder adquisitivo** 105
- Política**
 - Agrícola 62
 - Agrícola comunitaria 63
 - Agrícola europea 65, 89
 - de amortización 26
 - de clases medias empresariales 82, 91
 - de competencia 27
 - de cooperación 90
 - de déficits spending 115
 - de estabilidad 42, 43, 44
 - de estabilidad monetaria relativa 47
 - de investigación 34, 38
 - de ocupación 26

- Política de ocupación Keynesiana 20
 - de ordenamiento 52
 - de ordenamiento económico 90
 - de precios 62, 65, 66, 67
 - de precios agrícolas 66
 - de reestructuración 52
 - de rentas 62, 66
 - de subvención unilateral 90
 - de tecnología 34
 - del medio ambiente 62
 - económica 52, 62, 84
 - económica española 69
 - empresarial 53, 119
 - estatal de clases medias empresariales 83
 - estructural 33, 34, 78
 - estructural regional y empresarial 66
 - estructural orientada a la dimensión empresarial 84
 - industrial 34
 - inflacionista 25
 - monetaria 28
 - monetaria expansiva 21
 - monetaria inflacionista 27
 - monetaria y fiscal 42
 - reactiva 33
 - regional 62, 85
 - salarial 23, 25, 28
 - salarial expansiva 26
 - salarial sindical 111
 - social 52, 62, 65, 66, 95, 111
- Político 109
- Portugal 65, 88
- Posición monopolista 105
- Precio 46, 95
 - mínimo 36
 - agrícola 63
 - comunitario único 63
- Prescripciones administrativas 63
- Presupuesto público 105
- Principio de procedencia 64
 - de solidaridad financiera 64
- Problemas organizativos 23
- Proceso de adaptación 32, 39, 60, 62, 87, 115
 - de cartelización 77
 - de estructuración 51
 - de implantación en el mercado 119
 - de industrialización 51, 53, 55
 - de transformación 50, 113
 - estructural de autocorrección 32
- Producción 35, 39, 61, 82, 104
 - de excedentes 66, 67
- Productividad 65, 66, 70
 - agrícola 60, 67
- Productos mediterráneos 66
 - nórdicos 66
- Progreso técnico 31, 39
- Pronóstico de resultados 119
- Protección 20
 - de las clases medias empresariales 83
- Publicidad 120
- Puestos de trabajo 24, 26, 63, 87
- Puntualidad en los suministros 76
- Razones 69
- Reconversión industrial 74, 76
- Reestructuración 23, 69, 78, 83, 85, 94, 100
 - de la producción 20
 - de sectores en crisis 73
 - económica 93, 96, 97
 - empresarial 50
 - estructural 51
 - industrial 71, 77
- Reforma monetaria 28
- Región 109
- Reglas de competencia 95
- Regulación de precios 62
- Renovación tecnológica 102
- Renta 60, 65, 66
- Rentabilidad 34, 36, 39, 50, 53, 56, 114, 115, 119
- República Federal de Alemania 21, 60, 82, 84, 85, 105, 107, 115, 117
- Retroceso de la demanda 22
- Revalorización 43
 - de la moneda 44
 - real 44
- Riesgo 99, 103, 108, 118
 - empresarial 82
 - estructural 114, 120
- Salarios 21, 26
- Saturación de los mercados 61
- Sector artesano 84
 - público 73, 107
- Sectores económicos 20
 - industriales 69
- Sindicatos 21, 23, 25, 26, 28, 38, 52, 107
- Singapur 117
- Sistema supraempresarial 97
 - abierto y flexible 115
- Situaciones de hecho comunitarias 63
- Sociedad libre y democrática 83
- Solidaridad financiera 64
- Status quo 96, 100, 114
- Subsidiaridad 90
- Subvención 20, 26, 36, 105, 106, 107, 109
 - pública 110
- Suma salarial 21
- Superficie cultivable 65
- Taiwan 117
- Tasa de crecimiento económico 59
 - de inflación 59
 - de paro 59

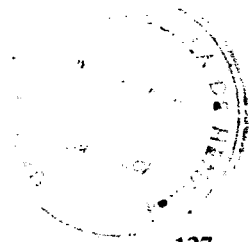
Tecnología 98
— competitiva 115
Teoría económica 113
Terapia de belleza 37
Tercer Mundo 50
Tesis marxista 84
Tiempo de Trabajo 21, 22, 23
Tipo de cambio 44
— efectivo 45
— fijo 42, 47
— flexible 43
— real 44, 45, 46, 47
Trabajadores especializados 20
Transformación estructural 29, 38, 115, 117,
120
— internacional 29
— intersectorial 29

Transformación regional 29
— sectorial 30
Transformación ocasional 103
Tratado europeo

Unidad de mercado 63
Unidad de explotación 61
Unidad jerárquica organizada 100

Ventaja 105
— comparativa 64
— tecnológica 51
— Fiscal 26

Ventas 61
Verdura 63
Volumen de producción 60



WORKING PAPERS PUBLICADOS POR LA CATEDRA DE POLITICA ECONOMICA DE LA EMPRESA, UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES

- Núm. 42. **El ahorro energético como motor del crecimiento económico.** Guido Brunner.
- Núm. 43. **Incidencia de la Política Económica en la planificación y gestión empresarial.** Santiago García Echevarría.
- Núm. 44. **El balance social en el marco de la Sociedad.** Santiago García Echevarría.
- Núm. 45. **El balance social de la Banca.** M. Dierkes y S. García Echevarría.
- Núm. 46. **La empresa media y pequeña: su localización en la política económica y de Sociedad.** Santiago García Echevarría.
- Núm. 47. **Tendencias actuales del Marketing internacional.** H. Günter Meissner.
- Núm. 48. **Economía de mercado.** Christian Watrin.
- Núm. 49. **La productividad como magnitud de medida de los procesos económicos.** Santiago García Echevarría.
- Núm. 50. **Situación actual de la Economía Española.** Santiago García Echevarría.
- Núm. 51. **Problemas que se plantean en España para la introducción de una Economía Social de Mercado.** Santiago García Echevarría.
- Núm. 52. **Memoria de Actividades de la Cátedra de Política Económica de la Empresa.** Santiago García Echevarría.
- Núm. 53. **Balance Social y Sociedad (El Balance Social como elemento integrante en una Economía Social de Mercado).** Santiago García Echevarría.
- Núm. 54. **Estructura económica y financiera de las empresas medianas y pequeñas.** Santiago García Echevarría.
- Núm. 55. **El papel del empresario en la Economía Social de Mercado.** Santiago García Echevarría.
- Núm. 56. **Exigencias de la Economía de Mercado a la constitución empresarial.** Eduard Gaugler.

CUADERNOS PUBLICADOS POR EL INSTITUTO DE DIRECCION Y ORGANIZACION DE EMPRESAS

- Núm. 1. **Costes y Precios en la Empresa Pública.** Consejo Asesor del Ministerio Federal de Economía de la R. F. A.
- Núm. 2. **Intervenciones Estatales en la Economía de Mercado.** Consejo Asesor del Ministerio Federal de la Economía de la R. F. A.
- Núm. 3-4. **Economía Social de Mercado (Posibilidades y límites en su aplicación a España).** Ponencias del Simposio Internacional de Economía Social de Mercado organizado por la Fundación Konrad Adenauer de Madrid.
- Núm. 5. **Consecuencias económicas derivadas de la escasez del petróleo.** Consejo Asesor del Ministerio Federal de Economía de la R. F. A.
- Núm. 6. **Aspectos fundamentales de ordenación del sector crediticio.** Resumen del Dictamen encargado por el Ministerio Federal de Hacienda de la R. F. A.
- Núm. 7. **Paro y reestructuración económica.** Ponencias del II Simposio Internacional de Economía Social de Mercado organizado por la Fundación Konrad Adenauer de Madrid.

TITULOS PUBLICADOS POR EDICIONES ESIC

COLECCION ESTUDIOS

Economía de la Empresa y Política Económica de la Empresa. Santiago García Echevarría, 584 págs., 650 ptas.

Juegos de Empresa. José Manuel Rodríguez Carrasco. 277 págs., 550 ptas.

Análisis de Estados Financieros. Un nuevo enfoque. Baruch Lev. 333 págs., 1.000 ptas.

Política Económica de la Empresa. Santiago García Echevarría, tomo I, 507 páginas, 900 ptas.; tomo II, 780 págs., 1.500 ptas.

Política de crecimiento en una Economía Social de Mercado. Ernst Dürr, 190 págs., 800 ptas.

El lenguaje y los fundamentos económicos del marketing. Enrique Ortega Martínez. 397 págs., 1.300 ptas.

COLECCION ENSAYOS

La Publicidad. Una Técnica al Servicio de la Acción Comercial. Luis Angel Sanz de la Tajada, 304 págs., 500 ptas.

Los Fundamentos del Marketing y algunos métodos de Investigación Comercial. Luis Agel Sarz de la Tajada. tomo I, 296 págs., 400 ptas.; tomo II, 212 páginas, 350 ptas.

Empresa y orden económico. Satiago García Echevarría, 351 págs., 600 ptas.

Logística Comercial. Angel Carrallo Méndez, 264 págs., 50 ptas.

COLECCION CUADERNOS

Universidad y Empresa. Santiago García Echevarría. 29 págs., 50 ptas.

Fenomenología y problemática de la Empresa multinacional. Andrés Santiago Sáez, 36 págs., 50 ptas.

Fundamentos de la Dirección Empresarial. Horst Albach, 29 págs., 60 ptas.

Estructura legal de la empresa y democracia empresarial. Herbert Schmidt, 33 págs., 75 ptas.

Comportamiento de las inversiones en valores mobiliarios. Miguel Santasmases Mestre, 55 págs., 100 ptas.

La Ley Constitucional de la Explotación en la República Federal Alemana. Herbet Schmidt, 48 págs., 100 ptas.

El modelo yugoslavo de orden económico y empresarial. Fritz Voigt, 42 págs., 100 ptas.

El estilo de Dirección en Europa. Horts Lange-Prollius, 46 págs., 100 ptas.