

# PROMOCION DE NUEVOS SECTORES Y SU LOCALIZACION INDUSTRIAL

Extracto de la lección inaugural pronunciada en la E.O.I. por el Excmo. Sr. D. Carlos Solchaga.



**Escuela de Organización Industrial**  
Ministerio de Industria y Energía  
Gregorio del Amo, 6 (prolong. Avda. de la Moncloa)  
Ciudad Universitaria Madrid-3  
Teléfonos 233 95 04 (4 Líneas)



**Escuela de Organización Industrial**

---

Resumen del acto de apertura del curso 1983/84 y extracto de la lección inaugural pronunciada por el Excmo. señor Ministro de Industria y Energía, Don Carlos Solchaga Catalán, el 18 de octubre de 1983, en la Escuela de Organización Industrial.

1.

Palabras del Ilmo. Señor  
Subsecretario del Ministerio de  
Industria y Energía

---

2.

Extracto de la  
lección inaugural

---

3.

Palabras del  
Ilmo. Señor Director de la E.O.I.

---

4.

Entrega de  
Diplomas

---



Ilmo. Sr. Subsecretario  
del Ministerio de  
Industria y Energía,  
D. Luis Carlos  
Croissier Batista.



Palabras del Sr. Subsecretario, Presidente del Consejo  
Asesor de la E.O.I.

---

**B**uenas tardes, bienvenidos a todos. Es para mí un honor tenerles en este momento en la Escuela de Organización Industrial y darles la bienvenida como Presidente del Consejo de la Escuela de Organización Industrial. En primer lugar, felicitar a los nuevos diplomados de la Escuela que van a recibir hoy el Diploma, así como los premiados de la Asociación ANDOIAE. Creo que la presencia del Ministro de Industria y Energía en este acto de Inauguración del Curso Académico es una prueba del respaldo que el Ministerio quiere dar a esta nueva etapa de la Escuela de Organización Industrial al frente de la cual está situado un hombre nuevo, Cristian Sala, y en la cual confiamos que el prestigio de la

Escuela, ese prestigio tradicional, se plasme en una nueva singladura en la cual las actividades de la Escuela se reemprendan como en los mejores tiempos. Agradecer, por tanto, la presencia del Ministro de Industria a quien doy la palabra para que se dé la lección inaugural cuyo título es «Promoción de nuevos sectores y su localización industrial».



Excmo. Señor Ministro  
de Industria y Energía,  
D. Carlos Solchaga  
Catalán.

2

Extracto de la lección inaugural

---

**E**n esta lección voy a comentar algunos problemas y aspectos generales que se refieren a la política de promoción de nuevas actividades. Como es bien sabido, se trata de un tema muy actual en nuestro país. La obsolescencia de gran parte de nuestro aparato industrial, el exceso de capacidad en los sectores «maduros» y la dificultad de su ajuste, así como la estructura de la exportación industrial —muy centrada en productos con demanda recesiva en los mercados mundiales— son algunas de las razones que motivan la necesidad de desarrollar una política de promoción activa.

La estructura de la lección va a ser la siguiente. Comenzaré analizando las razones de por qué la organización actual de los mercados internacionales dificulta una transmisión eficiente de la información sobre actividades con perspectiva de rentabilidad. Este hecho motiva el que el Estado decida contribuir con una política de incentivos a orientar la inversión privada, sobre una doble base: en primer lugar, la información que él posea sobre actividades de «futuro», que complementa la información de los particulares, y en segundo lugar, razones de interés nacional que aconsejen la potenciación de ciertos sectores.

Analizaré los fundamentos de la política de promoción

activa, centrándome en tres aspectos principales:

- a) En relación con la producción de inputs «estratégicos» para el desarrollo del país, como la electrónica o la informática, las razones que justifican una producción nacional de las mismas, aunque éstas pueden ir en contra de argumentos como la dotación de recursos o los costes comparativos.
- b) La importancia de la selectividad en la política de promoción sectorial.
- c) El papel del Estado como agente activo en la política de promoción.

A principios de los setenta, en el campo del análisis y evaluación de proyectos de inversión, se puso de moda entre los expertos el utilizar los precios internacionales como indicadores de precios-sombra de los recursos. Se calculaban los precios «en frontera» sin considerar ningún tipo de subsidio o carga fiscal, y se valoraban los distintos bienes aplicando dichos precios. Era un procedimiento que en el seno de la OCDE habían diseñado los economistas Little y Mirrlees, y se basaba principalmente en el supuesto de que los mercados internacionales, pese a sus imperfecciones, poseían un grado razonable de competencia libre. El sistema de precios internacionales cumplía adecuadamente las funciones principales de todo

sistema de precios: era un conjunto de señales que proporcionaba información sobre el grado de escasez de los productos y actuaba como incentivador de las decisiones de los agentes económicos.

Quando un analista de inversiones deseaba calcular el coste social asociado a la utilización de un determinado recurso productivo, la valoración de éste con los precios internacionales le proporcionaba información sobre su escasez relativa y por lo tanto, sobre el valor que la sociedad concedía a tal recurso.

Obviamente, se trataba de un mundo en donde la toma de decisiones en el terreno inversor era más fácil que hoy día. La observación de los precios internacionales servía como orientación para detectar oportunidades de inversión y para señalar actividades «de futuro». Pero actualmente, el panorama es bastante distinto. El grado de competencia libre a nivel internacional ha disminuido considerablemente y el proceso de asignación de recursos muestra unas distorsiones fuertes.

La consecución de este estado de cosas ha sido producto de múltiples factores, pero voy a ceñirme solamente a dos: en primer lugar, la creciente ola de proteccionismo que en relación al comercio exterior han ido desarrollando las economías occidentales. En

muchos casos, la política de ajuste requerida ante los «stocks» que experimentaron las ofertas de estos países —debido a los cambios en los precios relativos— fue interpretada parcialmente como un necesario aumento de las barreras proteccionistas. Esto respondía a la idea de que estas barreras permitirían el desarrollo de políticas autónomas y disminuirían el impacto de perturbaciones sobre la economía provenientes del exterior. Una de las consecuencias de tal política fue la contracción del comercio internacional y el enrarecimiento en las relaciones económicas entre países. Por otro lado, se desarrollaron formas de protección extraarancelaria cuyo efecto final sobre la asignación de recursos era difícil de prever. Los acuerdos de centralización de mercados, en forma de restricciones voluntarias a la exportación y de ordenación de mercados fueron frecuentes. Finalmente, muchos países trataron de compensar el difícil acceso a los mercados exteriores a través de complejos sistemas de ayudas encubiertas a la exportación, todo lo cual contribuyó a dificultar la realización de una verdadera política de ajuste positivo.

Además de este conocido fenómeno del «neoproteccionismo», hay otro factor que ha tendido a reducir el grado de libertad de competencia en las

transacciones internacionales, y que juega un papel fundamental en la localización internacional de actividades. Me refiero al desarrollo de las empresas multinacionales, como forma de organización e integración productiva de las grandes corporaciones en el mundo actual. Una parte importante de los flujos de comercio internacional de mercancías corresponde hoy día a transacciones realizadas entre sucursales y empresas matrices, y en general, es un hecho admitido que esta forma de organización multinacional ha desempeñado un extraordinario papel en el campo de la difusión tecnológica.

Las multinacionales se han extendido tanto en un sentido vertical —integrando el conjunto del proceso productivo— como en un sentido horizontal, es decir produciendo los mismos tipos de bienes en distintos lugares. La localización en sentido vertical generalmente responde a razones de disponibilidad de recursos primarios y a ventajas comparativas de costes. Para explicar la localización en sentido horizontal, se suele acudir con frecuencia a la denominada «teoría del ciclo de producto» de J. Vernon. Según dicha teoría, el proceso de localización de la producción se corresponde aproximadamente con las distintas etapas de la vida de un producto. En la etapa

inicial es cuando se produce la invención del producto y el primer desarrollo en el país de origen. Por su ventaja comparativa en investigación y desarrollo tecnológico, los países más industrializados son los que acapran la producción en esta fase inicial. Parte de los beneficios generados por este producto son invertidos por la empresa en la explotación de nuevos mercados y condiciones de penetración en el extranjero. La etapa de madurez del producto corresponde a cuando éste ya ha dejado de representar una novedad en los mercados, y la exportación, que venía haciéndose regularmente al extranjero, amenaza con sufrir un cierto frenazo.

Las dificultades con que tropieza la exportación pueden provenir de aumentos en los costes de transporte, políticas de sustitución de importaciones por los países receptores, etc. Respondiendo a estas dificultades, la empresa productora decide abrir sucursales en el extranjero. Finalmente, coincidiendo con la tercera etapa de la vida del producto, denominada fase de estandarización, la multinacional especializa sus unidades por líneas de producción, por razones de competencia y coste, y la empresa matriz con frecuencia pasa a importar el producto. Esta empresa matriz concentra gran parte del esfuerzo de I+D de todo el grupo, sigue especializada en los productos nuevos y

tiende a abandonar su fabricación cuando éstos se convierten en productos maduros. Esto puede dar lugar a una inversión en el orden inicial del intercambio entre países.

Por supuesto, se trata de una teoría enormemente sencilla, excesivamente simple para explicar el funcionamiento de las multinacionales en el mundo real, pero tiene la virtud de tratar de relacionar las etapas en la vida de un producto, desde que nace hasta que desaparece, con la posición de los países en el comercio internacional.

La teoría del ciclo del producto es tan general que es difícil de contrastar empíricamente desde un punto de vista global. No obstante, diferentes puntos específicos contenidos en la teoría han sido examinados y verificados. Por ejemplo, la distribución de funciones entre la matriz y las sucursales (la primera especializada en actividades más intensivas en I+D), o el proceso secuencial exportaciones-apertura de sucursales se verifican al analizar la política multinacional seguida por muchas empresas americanas. Un aspecto interesante de la teoría es la importancia que concede a las multinacionales como agentes difusores de tecnología.

Estudios empíricos como el de Tilton (1971) o el de Lake

(1979), ambos sobre la industria de semiconductores, han mostrado cómo las sucursales extranjeras de multinacionales americanas han acelerado fuertemente el ritmo al que se trasplantan innovaciones USA a Europa, y cómo esto ha alterado la estructura de competencia del sector. Un estudio reciente de Vernon y Davidson (1979) ha analizado la difusión —a través de sucursales y licencias— de una muestra de 406 innovaciones introducidas desde 1945 por multinacionales americanas. También han comprobado como la red de información y el aparato para transferir tecnología de las multinacionales han afectado al proceso de difusión tecnológica. En general, cuanto mayor es la venta controlada por la matriz en el país extranjero (a través de exportaciones y sucursales), más rápida es la transferencia de tecnología. Esta característica se produce con especial fuerza cuando la innovación se refiere a la línea de producción principal de la empresa y cuando esta tiene cierta experiencia previa de transferencias al país extranjero en cuestión.

Tras estas consideraciones sobre cómo la multinacionalización de la producción industrial y el aumento del proteccionismo en los intercambios mundiales han influido —además de otros factores— en la organización de los

mercados internacionales, voy a pasar a comentar algunos aspectos sobre la influencia que esto ejerce en la industria española.

El aumento de la incertidumbre en los mercados y de imperfecciones en los procesos de asignación de recursos a nivel mundial ha venido acompañado de unos cambios bruscos en la división internacional del trabajo. El papel que ha desarrollado España en los intercambios internacionales de mercancías a lo largo de los últimos veinte años difícilmente puede seguir manteniéndose. Los cambios en los precios relativos de los factores de producción (principalmente, encarecimiento de la mano de obra y materias primas en relación al capital), las variaciones en la estructura de la demanda de los consumidores y el extraordinario ritmo de avance del progreso tecnológico, son probablemente los factores que más determinan la necesidad de variar la composición de la oferta exportable española.

Como es bien sabido, a lo largo de las dos últimas décadas, España mostró un notable crecimiento de sus exportaciones, lo cual vino acompañado de un desplazamiento de las exportaciones de tipo «tradicional» (fuertemente intensivas en trabajo) por productos que se



caracterizaban por un nivel intermedio de tecnología y escasa cualificación de la mano de obra. Ejemplos significativos eran la siderurgia y construcción naval. Hoy día, España difícilmente puede ofrecer ventajas comparativas de coste, en la mayoría de estos sectores. La reorientación de la oferta exportable que se muestra inevitable, debe llevarse a cabo a través de una doble vía: por un lado, la búsqueda y potenciación de nuevos productos, productos que tengan una demanda en expansión en los mercados internacionales y donde España pueda explotar alguna ventaja. Y por otro lado, el mantenimiento de muchos productos que vienen fabricándose desde hace tiempo en nuestro país, pero que requieren una importante transformación en su técnica productiva para ser competitivos internacionalmente.

Un ejemplo representativo del primer caso puede venir dado por el desarrollo reciente en España de una amplia gama de componentes electrónicos, productos fabricados generalmente por empresas de tamaño intermedio o pequeño y que están demostrando un fuerte dinamismo en su comercialización exterior. Un ejemplo representativo del segundo caso puede venir dado por el sector de máquinas herramientas, que al sustituir sus procesos

tradicionales de producción por procesos más automatizados e inversión en tecnología (tal como la incorporación de microprocesadores), puede experimentar enormes ganancias de productividad.

Ya he comentado en múltiples ocasiones que la conocida denominación de «sectores de futuro» es superficial y engañosa. Generalmente, se identifica a dichos sectores como aquellos susceptibles de ser fuertemente rentables a medio y largo plazo. En países como España, con un nivel tecnológico intermedio y una mano de obra industrial que aunque no muy cualificada sí posee una importante experiencia acumulada, la capacidad potencial de aumentar la productividad a base de desarrollo tecnológico es muy fuerte. En este sentido, no se trata sólo de que la labor de promoción industrial se oriente hacia la búsqueda de nuevos productos, sino que se centre también en dos áreas fundamentales:

a) La incorporación de tecnología avanzada en productos en donde España goce ya de una amplia experiencia acumulada, y cuya tendencia en los mercados mundiales no sea contractiva.

b) La potenciación de la fabricación nacional de aquellos «inputs» básicos para el desarrollo de esta estrategia, tales como los

sectores electrónico e informático.

En relación con este tema de la estrategia de promoción, voy a hacer unas observaciones sobre tres puntos concretos que son frecuentemente objeto de discusión:

— ¿Por qué es necesaria la potenciación de la fabricación nacional de estos inputs? Es decir, ¿por qué no instrumentar una política basada en la importación de los inputs de electrónica, y centrarse en cambio, en la exportación de los bienes finales? Esta segunda estrategia ha sido seguida con éxito por muchos de los nuevos países industrializados.

— En segundo lugar, se ha discutido mucho el tema de la promoción en sentido «horizontal» vs. una promoción selectiva de sectores. ¿Qué puede resultar más conveniente en nuestra situación actual?

— En tercer lugar, quiero hacer algunas reflexiones sobre el papel activo del Estado en la política de promoción de actividades de alto contenido tecnológico. ¿Es preferible actuar directamente sobre la asignación sectorial de recursos, o por el contrario, es más positivo el tratar de crear un «clima» favorable para la iniciativa privada y el desarrollo de la competencia?

## 1. La producción nacional de «inputs estratégicos» para el desarrollo tecnológico.

Los argumentos económicos clásicos que explicaban la localización internacional de actividades en función de la dotación relativa de factores o los costes comparativos, resultan insuficientes como justificación de por qué la mayoría de los países industrializados o semiindustrializados tratan de emprender intensas acciones de promoción en sectores tales como electrónica e informática. Por un lado, la extraordinaria velocidad a la que se desarrollan nuevos productos y procesos en estos mercados, y por otro lado, el fuerte liderazgo que ejerce un número reducido de compañías americanas y japonesas, dificultan la aplicación del paradigma clásico, basado en una concepción estática de las economías y en la competencia perfecta.

El mercado mundial de productos de tecnología de la información ha crecido en los últimos años, pese a la recesión económica, a una tasa media anual del 10 por 100, en términos reales. Una idea sobre el liderazgo que ostentan los países industrializados no europeos viene dado por el hecho de que la industria europea de tecnología de la información no cubre más que un 10 por 100 del mercado mundial y el 40 por 100 de su propio

mercado. Ocho de cada diez ordenadores personales vendidos en la CEE son importados de EE.UU. y nueve de cada diez magnetoscopios vienen de Japón. En el caso de los robots, la tasa de penetración no europea es del 55 por 100 y en el caso de los componentes electrónicos, la tasa aumenta al 60 por 100.<sup>(1)</sup>

Actualmente, en el seno de la CEE se ha desarrollado una clara conciencia de que por razones fundamentalmente estratégicas al tratarse de inputs necesarios prácticamente para todas las facetas de la vida humana, es importante impulsar su producción nacional. Se ha constituido un programa de trabajo denominado ESPRIT (European Strategic Programme for R & D in Information Technologies), que pretende reunir el esfuerzo público y privado de los países comunitarios en este terreno. Aunque la versión definitiva del programa todavía no ha sido aprobada por el Consejo, las líneas generales de éste consisten en realizar un gran esfuerzo de investigación tecnológica conjunta que permita que la industria europea se ponga a la altura, e incluso sobrepase para dentro de diez años, a las industrias japonesa y americana. La primera fase será de cinco años, comenzando en 1984, y el coste total, valorado en 1.500 millones de UC, será

financiado a partes iguales entre la Comunidad y la Industria.

En el caso de España, pese a no poder formar todavía parte de este programa comunitario y no poder por tanto aprovechar las ventajas que conllevan la acción colectiva, debe impulsar también, en la medida de sus posibilidades, el desarrollo de estos sectores de tecnología de vanguardia. En primer lugar, por la razón ya mencionada de que son inputs «estratégicos», necesarios para el funcionamiento del país en general. Una excesiva dependencia en el suministro, más aún cuando éste depende de un reducido grupo oligopolista a nivel mundial, no es muy deseable.

En segundo lugar, la tecnología extranjera que se adquiere proviene frecuentemente de compañías que compiten directamente con las empresas importadoras. Esto dificulta la situación competitiva de las empresas españolas, ya que las compañías extranjeras establecerán un ritmo de suministro que proteja su situación de liderazgo en los mercados. Estos mercados de rápida evolución de la demanda y tecnología se caracterizan por tener asociada una elevada cuasi-

(1) Datos tomados del Memorandum francés «Una nueva etapa para Europa: un espacio común de la Industria y la Investigación». Septiembre 1983.

renta al hecho de ser el primero en la entrada. Las empresas que entren posteriormente, cuando ya la empresa líder ha absorbido la demanda existente inicialmente, deberán afrontar una dura barrera a la entrada impuesta por el grado de diferenciación del producto conseguido por ésta. La estrategia de «ser el primero» es un elemento fundamental en los mercados oligopolistas actuales. La empresa que es simplemente receptora de tecnología extranjera, difícilmente podrá ocupar una posición de liderazgo.

Los contratos tecnológicos y de asistencia técnica, que a veces son indispensables para poder asimilar la tecnología foránea, son también restrictivos en relación a la posible competencia a ejercer por la empresa nacional. La empresa extranjera frecuentemente establece condiciones rígidas que restringen la utilización de tecnología. Algunas de las condiciones más habituales limitan la posibilidad exportadora de la empresa receptora, teniendo que reducirse al mercado doméstico o absteniéndose de penetrar en los mercados más abastecidos por la empresa extranjera.

Por otro lado, de todos es conocido el factor deficitario que en nuestra Balanza de Pagos introduce esta dependencia tecnológica. En 1982, el déficit

correspondiente a la sub-balanza de royalties y asistencia técnica fue de 63.276,5 millones de pesetas. Los pagos por estos conceptos han crecido a una tasa anual media del 27,6 por 100 entre 1978 y 1982, alcanzando la cifra de 79.000 millones de pesetas en este año. La política de reducción de la dependencia tecnológica tendrá también como efecto positivo la disminución de la pérdida de divisas por este concepto.

En tercer lugar, la producción nacional de inputs tecnológicos es deseable porque la naturaleza de estas producciones genera unos efectos externos sobre el resto de la actividad industrial claramente positivos. La mano de obra utilizada es de elevado nivel de cualificación y entrenamiento, lo cual repercute positivamente sobre el conjunto de la economía. Además, el progreso tecnológico en cualquier rama de la economía se suele beneficiar de —e interaccionar con— los progresos tecnológicos realizados en otras ramas. Por ejemplo, el progreso técnico en la microelectrónica ha favorecido el progreso técnico en otros campos, pero también se da el caso viceversa. Tal como se puso recientemente de manifiesto en un Symposium de la OCDE sobre los efectos de la microelectrónica sobre la productividad (1979), la microelectrónica ha tenido

incidencias profundas al desarrollarse simultáneamente otros progresos tecnológicos en otras ramas, los cuales han producido interacciones con ella: laser, fibras ópticas, procesos de impresión y almacenamiento, logicales, telecomunicaciones, etc.

Este efecto de difusión de las innovaciones técnicas entre los distintos sectores, sobre la base de una interrelación mutua, es la esencia del desarrollo tecnológico de un país. Creemos que se trata de otro argumento importante de cara a justificar la promoción de la producción de electrónica e informática en España.

Pasemos ahora a comentar la segunda cuestión que suscitamos, en torno a la necesidad de ser selectivos en la política de promoción.

## 2. Selectividad y promoción de nuevas actividades

El Banco Mundial publicó recientemente un estudio donde se analizaba la experiencia positiva de promoción de sectores de futuro en una serie de países.<sup>(1)</sup> Entre las características generales que se daban en aquellos casos en que la experiencia había sido fructífera, destacaban principalmente dos:

(1) L. Westphal (1981): «Empirical Justification for Infant Industry Protection», World Bank working Paper n.º 445.

a) El haber orientado la política de promoción hacia actividades exportadoras.

b) El haber tenido esta política un notable carácter selectivo.

El primer punto refleja la idea de que la política de promoción es eficaz cuando va asociada a un intenso esfuerzo de fomento de las exportaciones de la industria en cuestión.

En el caso de España, el reducido tamaño de los mercados domésticos desaconseja la política de incentivar empresas poco orientadas al exterior. Tal como mencionamos anteriormente, el programa ESPRIT en la CEE había surgido con la intención de explotar las economías de escala asociadas al gran tamaño del mercado europeo. Además, en el caso de algunos sectores como el electrónico, se trata de mercados muy diversificados en cuanto a gama de productos, lo cual dificulta aún más la realización de economías de escala en los mercados domésticos.

En este sentido, es importante que la política de promoción de nuevos sectores sea impulsora de exportaciones y centrándose en una gama reducida de productos. Esto no significa, como veremos posteriormente, que en determinadas ocasiones no pueda resultar aconsejable una política transitoria de

protección de los mercados domésticos.

La selectividad se justifica por diversas razones, tales como la necesidad de difundir señales claras a los agentes económicos sobre los sectores a promocionar (que en el caso de un número elevado de sectores no podría suceder), o porque la mayoría de los sectores de tecnología avanzada requiere para su promoción un importante volumen de recursos públicos, que dada la restricción presupuestaria del Estado, limita forzosamente su selección.

Dada la escasa información del público en general sobre los «nuevos sectores», la intervención estatal va en gran parte orientada a difundir información sobre éstos, como paso necesario para conseguir atraer recursos privados.

A título de ejemplo conviene interpretar en este sentido un importante proyecto contenido en el Plan Energético Nacional. En distintos puntos de la geografía nacional, se localizarán unos centros de asistencia que van a constituir una red de servicios públicos para divulgar la electrónica entre las empresas. Se van a divulgar técnicas para introducir microprocesadores en los procesos y en los productos y se tratará de enseñar al empresario la utilización del ordenador como mecanismo

de diseño. Con estos centros, estratégicamente ubicados territorialmente, se quiere prestar un apoyo especialmente dirigido al empresario de tamaño pequeño o mediano.

Por otro lado, aunque se va a realizar un esfuerzo de promoción de nuevas actividades muy selectivas, en base a los argumentos ya señalados, sin embargo se va a mantener un abanico de medidas de promoción de empresas «a nivel horizontal». La potenciación de nuevos sectores no es incompatible con la conservación de una gama de medidas de ámbito general. Un ejemplo claro es la política orientada hacia las pequeñas y medianas empresas, facilitando su acceso al mercado de capitales a largo plazo o la introducción de medidas de flexibilización en la contratación laboral. La nueva línea de financiación a largo con tipos de interés por debajo de los del mercado, recientemente instrumentada a través de convenios entre la banca oficial y las entidades crediticias privadas, es un buen exponente de medida horizontal adoptada recientemente. Otros ejemplos relevantes vienen dados por las subvenciones de desarrollo regional, tales como las Grandes Areas o las Zonas de preferente localización y las subvenciones a la innovación tecnológica del CDTI.

### 3. El papel del Estado en el desarrollo de nuevas industrias<sup>(1)</sup>

Antes hemos hablado de la necesidad de promocionar empresas en sectores de futuro, centradas en la producción de una gama reducida de bienes competitivos en los mercados exteriores. De esta forma se trataría simultáneamente de explotar economías de escala en los procesos productivos y de evitar la fabricación de productos orientados a los mercados domésticos que, en ausencia de competencia exterior, supusieran una apropiación del excedente de los consumidores en términos de elevados precios y baja calidad.

No obstante, existen determinadas razones que pueden justificar el que, con carácter transitorio, el Estado emprenda una acción decidida de protección de los mercados domésticos, de reserva para la producción nacional como manera de impulsar el nacimiento de nuevas empresas. Los argumentos, tal como ahora veremos, insisten en el carácter temporal de la protección y se refieren a actividades productivas con las características habitualmente atribuidas a los sectores de futuro: alto contenido tecnológico, mano de obra cualificada, intensa inversión en I+D, etc.

a) Un primer argumento se basa en el fenómeno de «learning by doing» que tiene lugar dentro de la empresa con el paso del tiempo, y que consiste en la existencia de economías internas asociadas al grado de experiencia.

Cuanto mayor es la experiencia adquirida por la empresa, mayores son los incrementos de productividad, y en este sentido, una cierta protección temporal frente a la competencia extranjera, puede ser favorable de cara a permitir la consecución de esa acumulación de experiencia.

b) La elevada intensidad en I+D de las actividades en sectores de futuro, es otra característica que también da origen a una justificación del proteccionismo temporal.

Las razones principales se basan en el elevado grado de incertidumbre que caracteriza generalmente a los resultados de los programas de I+D, y las economías de escala que se observan en éstos. El Estado puede contribuir a reducir el grado de riesgo mediante la adopción de medidas proteccionistas que favorezcan la realización de las economías de escala.

c) La protección temporal a las nuevas actividades industriales se puede justificar también considerando la elevada imperfección del mercado español de

capitales. El importante grado de racionamiento existente en los créditos a largo plazo impide financiar proyectos de inversión de larga maduración, salvo que los empresarios acudan a créditos sucesivos a corto plazo. Esto introduce un elemento grande de incertidumbre en la realización de estos proyectos, más aún cuando éstos se caracterizan por ofrecer tasas de rentabilidad elevadas sólo a partir de un cierto período.<sup>(2)</sup>

Estos son pues, los principales argumentos que justifican el papel activo del Estado en el desarrollo de nuevas industrias. Sobre estas bases, en el caso español, se instrumentarán medidas adecuadas de protección temporal, que estimulen el relanzamiento industrial sin introducir distorsiones fuertes en los mecanismos de asignación de recursos.

(1) Sigue básicamente las líneas del trabajo: «Estrategia Industrial y competencia en una economía abierta», de la Secretaría General Técnica del MINER (Septiembre 1983).

(2) Esta serie de argumentos se discuten con mucho mayor detalle en el mencionado estudio de la Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria y Energía.



Ilmo. Señor D. Cristian Sala Bolado, Director de la E.O.I.

**E**n primer lugar, quisiera agradecer a todos ustedes y en particular al Ministro Solchaga que nos acompaña en este Acto de Inauguración del Curso.

Para todos los que trabajamos en la E.O.I., así como para todas las personas que están directamente vinculadas a la Escuela, este Acto y evidentemente también las palabras que ha pronunciado al principio el Subsecretario tienen una clara significación de apoyo a la Escuela, lo que ciertamente representa un estímulo muy necesario para todos nosotros.

He podido observar, en el corto período de tiempo que llevo como Director de la Escuela, que se han creado unas altas expectativas y un gran número de demandas alrededor de la misma, y que indudablemente esto supone un auténtico reto. Creo que puedo decir en mi nombre y en el nombre del resto de las personas que colaboran con la Escuela que aceptamos este reto y que este reto supone un cambio de rumbo importante en lo que se ha venido haciendo en los últimos años.

Para empezar, creo que la Escuela debe reconstruir su tejido académico incorporando personal técnico de las diferentes áreas temáticas que conforman la moderna dirección de empresas y en

conjunto de las organizaciones en general. No creo que sea posible concebir una Escuela sólida en lo académico y rigurosa en sus actividades sin contar con una estructura de personal técnico con dedicación suficiente. No tanto con el objetivo de cubrir la totalidad de las actividades cuanto con la idea de formar un núcleo central que dé coherencia a los programas, a los cursos, a los proyectos de investigación, al asesoramiento que se realiza en la Escuela y que de esta forma se pueda garantizar un eficiente nivel de servicios a la comunidad empresarial.

Del mismo modo, creo que la Escuela debe también reconstruir y ampliar sus contactos internacionales con instituciones y escuelas, de forma que podamos adaptarnos a tiempo a los cambios que en nuestra área específica de actividad se producen constantemente, colaborando de esta forma también al proceso de internacionalización como un hecho absolutamente necesario para nuestro desarrollo. En segundo lugar,

y en paralelo con lo anterior, se hace imprescindible la modificación del estatuto jurídico de la E.O.I. Es necesario dotar a la Escuela de una flexibilidad en sus estructuras que le permita esta adaptación que antes citaba, no sólo en las necesidades empresariales sino también en los métodos de aprendizaje y de transmisión de conocimientos.

Es evidente, que esta deseada flexibilidad no es posible tenerla ahora, al menos en el grado que deseáramos, dentro de un estatuto jurídico que presenta importantes limitaciones a la hora, por ejemplo, de contratar personal de todo orden, en especial técnico e investigador, e incluso a la hora de contratar servicios del exterior.

Bien, la consecución de estos objetivos nos va a mantener ocupado en este curso que hoy inauguramos, sin olvidar lógicamente el normal desarrollo de las actividades programadas, entre las cuales destacan algunos nuevos programas e investigaciones de apoyo a las actividades que el Ministerio desarrolla en el ámbito de la política industrial. Quizá este plan de trabajo pueda parecer a algunos poco espectacular, sin embargo, la experiencia demuestra que las organizaciones educativas sólidas y estables en el tiempo están hechas de un quehacer constante muy poco llamativo en un principio y que tienen mucho que ver con la creación y cohesión de grupos de trabajos multidisciplinarios.

Si se me permite una última consideración me atrevería a decir que al configurarse el Ministerio de Industria y Energía al que pertenecemos y por lo cual nos sentimos orgullosos, no como un Ministerio policía de la actividad industrial del país, como fue en otros tiempos, sino como un centro de análisis, decisión y promoción del tejido industrial del mismo, se favorece ampliamente el campo de actuación de la E.O.I., que desde este momento nos aprestamos a cubrir con todo empeño.

Bien, todo esto es futuro, pero realmente aquí tenemos una realidad también que

está representada por estos nuevos diplomados a los que ahora se van a distribuir los diplomas. Así que sin más pausas ni preámbulos, el Secretario General de la Escuela va a leer los nombres y se va a proceder a la distribución de diplomas. Y aprovecho la oportunidad para felicitar a todos los diplomados.



**E**l acto al que asistieron 450 personas, finalizó con la entrega de Diplomas a los alumnos, que habiendo participado en los cursos programados en el año académico 1982-83, se hicieron merecedores de ellos.

Dicha entrega fue efectuada por el Señor Ministro de Industria y Energía, D. Carlos Solchaga, el Señor Subsecretario del Ministerio de Industria y Energía, y Presidente del Consejo Asesor de la E.O.I., D. Luis Carlos Croissier, por el Señor Secretario General Técnico del Ministerio de Industria y Energía, y Vicepresidente del Consejo Asesor de la E.O.I., D. Oscar Fanjul, y por el Señor Director de la E.O.I., D. Cristian Sala.

Asimismo se procedió a la entrega del premio que cada año convoca la Asociación de Diplomados en Organización Industrial y Administración de Empresas (ANDOI AE), al mejor trabajo presentado en el curso 1982/83, y que recayó en el alumno del Curso de Gestión Empresarial D. Antonio Forjan por su trabajo sobre Energía Eólica.