



Comisión  
Europea

# Una política de competitividad industrial para la Unión Europea



# Suplementos 1994

- 1/94 Programa legislativo de la Comisión para 1994
  - Resolución del Parlamento Europeo sobre el programa legislativo de 1994
  - Declaración del Consejo sobre el programa legislativo de 1994
  - Declaración común del Parlamento Europeo y de la Comisión sobre el programa legislativo de 1994
  
- 2/94 Informe sobre Europa y la sociedad global de la información
  - Informe provisional sobre redes transeuropeas
  - Informe sobre la evolución del empleo
  - Conclusiones de la presidencia del Consejo Europeo de Corfú sobre el Libro blanco
  
- 3/94 *Una política de competitividad industrial para la Unión Europea*

# Una política de competitividad industrial para la Unión Europea

Comunicación de la Comisión al Consejo,  
al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social  
y al Comité de las Regiones

Documento redactado sobre la base  
del documento COM(94) 319 final

Una ficha bibliográfica figura al final de la obra.

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 1994

ISBN 92-826-8838-0

© CECA-CE-CEEA, Bruselas • Luxemburgo, 1994

Reproducción autorizada, excepto para fines comerciales, con indicación de la fuente bibliográfica.

*Printed in Belgium*

---

## Índice

---

<b>Resumen y conclusiones</b>	5
<b>Introducción</b>	11
<b>A. Objetivo</b>	11
<b>B. Acervo</b>	11
<b>C. Los nuevos retos</b>	13
<b>D. La creación de nuevos puestos de trabajo</b>	15
<b>I. La competitividad industrial de la Unión Europea</b>	17
<b>A. Reforzar la competitividad de la Unión Europea en la economía global</b>	17
1. <i>La situación competitiva de la industria europea</i>	18
2. <i>Los conocimientos y los recursos humanos</i>	19
3. <i>El desarrollo de las redes transeuropeas y la mejora de la organización productiva</i>	20
4. <i>Cohesión económica y social y competitividad industrial</i>	21
5. <i>La experiencia científica y tecnológica</i>	22
<b>B. Dar prioridad a los mercados en desarrollo</b>	23
1. <i>El potencial industrial de la Unión Europea en los mercados en desarrollo</i>	23
a) <i>Ventajas y desventajas de la Unión Europea en los mercados globales</i>	23
b) <i>Los ejes del crecimiento: ejemplos</i>	23
2. <i>La explotación de la tradición industrial de la Unión Europea</i>	25
a) <i>Condiciones de competitividad en los mercados que han alcanzado su madurez</i>	25
b) <i>Valorización de la estructura industrial tradicional</i>	25
<b>II. Actuaciones prioritarias</b>	26
<b>A. Fomentar la inversión inmateral</b>	26
<b>B. Desarrollar la cooperación industrial</b>	28
<b>C. Garantizar una competencia equitativa</b>	31
<b>D. Modernizar la función de los poderes públicos</b>	35

## **Anexos**

<b>Anexo I. Análisis del estado de la industria europea</b>	<b>41</b>
<b>A. Diagnóstico de los resultados de la industria</b>	<b>41</b>
<b>B. Posición relativa de los Estados miembros</b>	<b>41</b>
<b>C. Opinión de la industria</b>	<b>42</b>
<b>D. Competitividad, coste de los factores y deslocalización</b>	<b>42</b>
<b>E. Competitividad y estrategias de diferenciación</b>	<b>44</b>
<b>F. Importancia de las industrias de servicios</b>	<b>44</b>
<b>G. Situación de los resultados de la industria manufacturera</b>	<b>45</b>
<b>Anexo II. Cuadros estadísticos</b>	<b>49</b>
<b>Anexo III. Gráficos</b>	<b>63</b>

# Resumen y conclusiones

1. El crecimiento y la reactivación en la Unión Europea sólo pueden consolidarse sobre la base de una industria competitiva, eficaz e innovadora.

La Unión debe seguir siendo un espacio atractivo para la producción e inversión.

En su Libro blanco sobre *crecimiento, competitividad y empleo*, calificado por el Consejo de punto de referencia para la intervención de la Unión Europea y de sus Estados miembros, la Comisión recomienda un enfoque industrial basado en un objetivo de competitividad global.

Este enfoque tiene por objeto consolidar la posición de la Unión en los mercados con proyección de futuro, generadores de empleo y de valor añadido.

2. La industria europea ha incrementado notablemente su competitividad en los últimos años tanto en el ámbito comercial como en los sectores de la investigación y de la estructura financiera de sus empresas.

Sin embargo, al iniciar un proceso de reestructuración e innovación sin precedentes, la industria europea se enfrenta con:

una competencia internacional cada vez más intensa;

importantes cambios de las condiciones en que se desarrolla la competencia industrial, especialmente como consecuencia de la aparición de la sociedad de la información y de las incertidumbres sobre el entorno en que debe desenvolverse;

las adaptaciones industriales necesarias en las regiones menos desarrolladas;

la insuficiente capacidad de las grandes redes europeas (telecomunicaciones, energía, transportes, etc.) para beneficiarse plenamente del gran mercado que, pese a una mayor integración, sigue caracterizándose por su gran diversidad y un funcionamiento aún insatisfactorio;

una serie de innovaciones tecnológicas cuya conjunción (informática, biotecnología, nuevos materiales, etc.) conduce a un crecimiento de la inversión inmaterial (formación, investigación, patentes, etc.) más rápido que el de la inversión material.

3. El Tratado de la Unión Europea insta a la Comunidad y a sus Estados miembros a que velen por que, cumpliendo el principio de subsidiariedad, se reúnan las condiciones necesarias para que la industria de la Comunidad resulte competitiva. La Comisión considera que este objetivo debe perseguirse de forma rigurosa y dinámica con el fin de crear y atraer nuevos puestos de trabajo a Europa.

Si bien corresponde en primer lugar a las empresas intentar ser competitivas en el mercado, los poderes públicos deben por su parte garantizar la coherencia de todas las medidas que puedan incidir de forma positiva en la eficacia industrial.

4. La Comisión presentó a tal fin este documento titulado «Una política de competitividad industrial para la Unión Europea», que se fundamenta en los principios de la política industrial en un entorno abierto y competitivo adoptados en 1990, sobre la base de cuatro prioridades: el fomento de la inversión inmaterial, el desarrollo de la cooperación industrial, el aumento de la competencia y la modernización de la función de los poderes públicos en el sector industrial.

La Comisión ha diseñado las medidas correspondientes a esas prioridades y se propone iniciar de inmediato la aplicación de las que son de su competencia directa. Ha presentado ya algunas de sus propuestas en la comunicación titulada «Hacia la sociedad de la información en Europa: plan de actuación», elaborada tras el informe titulado «Europa y la sociedad de la información planetaria», presentado en mayo de 1994 por el grupo de alto nivel presidido por el Sr. Bangemann.

La Comisión propone a todas las partes interesadas una actuación concertada a fin de garantizar un rápido resultado de todas las iniciativas necesarias, que se articulan en torno a las siguientes directrices y disposiciones operativas:

## Fomento de la inversión inmaterial

La Comisión:

concederá mayor prioridad a la inversión inmaterial dentro de las distintas políticas que

contribuyen a la ayuda a la inversión y considerará la mejora de la formación profesional y el fomento de los recursos humanos como objetivos prioritarios, cumpliendo el principio de subsidiariedad;

- de acuerdo con los compromisos contraídos en el cuarto programa marco comunitario de investigación y desarrollo (1994-1998), procurará que se tengan más presentes las necesidades del mercado en la política de investigación, principalmente para lograr una mayor concertación con los agentes económicos;
- aplicará un enfoque integrado a la valorización de la propiedad intelectual.

### **Desarrollo de la cooperación industrial**

La Comisión:

- determinará los obstáculos que se oponen a la cooperación industrial en la Unión y con el exterior, adoptará las medidas necesarias para facilitarla y procurará que las empresas tengan fácil acceso a la información y a la asistencia necesarias para sus iniciativas;
- apoyará a la organización de *mesas redondas industriales* que permitan determinar y explotar los intereses comunes de la industria europea y sus socios;
- propondrá el desarrollo de mecanismos de apoyo, utilizando soluciones de tipo «garantías parciales» a la inversión, y de los conocimientos técnicos adecuados al desarrollo de operaciones que presenten un interés comunitario;
- presentará propuestas concretas de cooperación industrial con determinados socios de la Unión, como por ejemplo los países de Europa central y oriental, América latina y la cuenca mediterránea, con los que existen relaciones tradicionales, y algunos países asiáticos;
- velará por que los instrumentos de que dispone se utilicen de forma conjunta y estrechamente coordinada en favor de la cooperación industrial.

### **Consolidación de la competencia**

La Comisión:

- consolidará la política de reducción de las ayudas públicas teniendo en cuenta los desequis-

librios regionales, analizando rápidamente las adaptaciones posibles del mecanismo de control de las ayudas. Igualmente está de acuerdo para agilizar los mecanismos de control de los casos menos importantes;

- revisará los criterios de evaluación de las ayudas, simplificará las normas, refundirá ciertos textos y facilitará las posibilidades de hacer observaciones de terceros competidores;
- aumentará la coherencia entre las normas aplicables a las ayudas estatales y las de financiación comunitaria; incluso las de carácter no estructural;
- intentará la solución de los problemas todavía pendientes al término de la Ronda Uruguay;
- acordará prioridad a la lucha contra el fraude, en particular en lo que respecta a las reglas de origen de los productos;
- presentará propuestas de desarrollo de normas de competencia internacionales;
- creará un banco de datos sobre los obstáculos para el correcto funcionamiento de los mercados y un mecanismo de evaluación industrial que permita señalar los problemas que se plantean a las empresas europeas en el sector industrial, en el mercado de terceros países;
- continuará el perfeccionamiento de la estructura de la tarifa aduanera común a fin de mejor tomar en cuenta los intereses industriales de productores y utilizadores;
- examinará las posibilidades de aplicación de los instrumentos de política comercial a los servicios y la coordinación de los sistemas de fomento de las exportaciones;
- proseguirá activamente su política de eliminación de las distorsiones de la competencia a escala interior e internacional.

### **Modernización de la función de los poderes públicos en el sector industrial**

La Comisión:

- apoyará la labor del grupo sobre simplificación legislativa y administrativa creado a petición del Consejo Europeo y seguirá intentando agilizar sistemáticamente los procedimientos aumentando al mismo tiempo su transparencia;

- examinará las posibilidades que ofrece el Tratado para eliminar las disparidades legislativas, administrativas o reglamentarias que suponen un problema para las empresas;
- utilizará las posibilidades que ofrecen los instrumentos comunitarios, y especialmente los fondos estructurales, para facilitar el desarrollo de actividades industriales competitivas en la Unión, sobre la base de las peculiaridades regionales;
- fomentará la cooperación administrativa entre los Estados miembros y la Comisión a fin de resolver las dificultades que se plantean a

las empresas a la hora de beneficiarse de su derecho de acceso al mercado interior;

- examinará cómo se pueden mejorar los mecanismos de decisión, inspirándose en la experiencia adquirida en la Unión y en los países socios.

5. De acuerdo con el Tratado, la Comisión adoptará cuantas iniciativas resulten adecuadas para fomentar la coordinación de las medidas nacionales y comunitarias, destinadas a incrementar la competitividad industrial.

## Prioridades de la política de competitividad de la Unión Europea

### 1. Fomentar la inversión inmateral

Objetivos	Medidas
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Adaptar la formación profesional a las necesidades</li> <li><input type="checkbox"/> Favorecer una mayor participación de los interlocutores sociales en la búsqueda de nuevas formas de organización del trabajo</li> <li><input type="checkbox"/> Favorecer la aparición de nuevos mercados, de nuevas modalidades de formación y de productos de máxima calidad</li> <li><input type="checkbox"/> Utilizar la inteligencia económica</li> <li><input type="checkbox"/> Aumentar la capacidad de prever la evolución de la tecnología y de los mercados</li> <li><input type="checkbox"/> Garantizar el desarrollo y la valorización de la I+D</li> <li><input type="checkbox"/> Fomentar un desarrollo industrial sostenible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fomento de la inversión inmateral en el contexto del apoyo a la inversión en general: examen de las distintas posibilidades de tener más en cuenta los activos inmateriales, especialmente desde el punto de vista fiscal</li> <li>• Intensificación de la labor de investigación:             <ul style="list-style-type: none"> <li>– teniendo en cuenta en mayor medida las necesidades del mercado en la política de I+DT;</li> <li>– modernizando los planteamientos para obtener una mayor eficacia de la investigación en el sector industrial;</li> <li>– facilitando la creación de agrupaciones de empresas europeas</li> </ul> </li> <li>• Fomento de la calidad</li> <li>• Mayor integración de los planes de formación profesional en las demás políticas</li> <li>• Implantación de un entorno jurídico favorable a la investigación</li> <li>• Desarrollo de una tecnología propia e incentivos económicos</li> <li>• Implantación de nuevas formas de organización del trabajo y mejora del entorno fiscal especialmente en las PYME</li> <li>• Ampliación del diálogo social</li> <li>• Utilización racional de las estadísticas</li> </ul>

## 2. Desarrollar la cooperación industrial

Objetivos	Medidas
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Reforzar la presencia de la industria de la Unión Europea en los mercados en fuerte crecimiento</li> <li><input type="checkbox"/> Tener en cuenta en mayor medida la situación de la industria de los socios de la Unión Europea</li> <li><input type="checkbox"/> Favorecer las iniciativas privadas de cooperación que presenten un interés para la Comunidad</li> <li><input type="checkbox"/> Facilitar la transferencia de experiencia y de conocimientos de unas empresas a otras, especialmente en beneficio de las PYME</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>a) Medidas horizontales:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinación y eliminación de los obstáculos jurídicos y fiscales a la cooperación industrial</li> <li>• Creación de instrumentos de cooperación industrial, inspirándose de la experiencia del BC-Net</li> <li>• Ayuda al desarrollo de iniciativas transnacionales centradas en los mercados en desarrollo, utilizando los fondos estructurales</li> <li>• «Mesas redondas industriales»</li> <li>• Recurso al grupo de directores generales de la industria a fin de facilitar las operaciones de cooperación industrial y la búsqueda de información y de socios</li> <li>• Establecimiento de un enfoque jurídico coherente para una promoción común eficaz de la inversión europea en el extranjero</li> </ul> </li> <li><b>b) Países de Europa central y oriental</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Explorar soluciones del tipo «garantía parcial a la inversión»</li> <li>• Ayuda a la normalización y certificación</li> <li>• Conocimientos en materia de ingeniería internacional y compensación</li> <li>• Ayuda al desarrollo del potencial energético</li> </ul> </li> <li><b>c) Países de América latina y de la cuenca mediterránea</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento de la cooperación tecnológica</li> <li>• Participación en el cuarto programa marco comunitario de investigación y desarrollo y en la evolución de la «sociedad de la información»</li> <li>• Creación de redes de empresas</li> </ul> </li> <li><b>d) Japón y demás países asiáticos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Programas de cooperación</li> <li>• Medidas de cooperación científica y tecnológica</li> <li>• Planes de formación y difusión de técnicas</li> </ul> </li> </ul>

### 3. Garantizar una competencia equitativa

Objetivos	Medidas
<p><b>Desde el punto de vista exterior</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Tener en cuenta la multiplicación de las alianzas estratégicas</li> <li><input type="checkbox"/> Determinar los obstáculos al aumento de las exportaciones e inversiones</li> <li><input type="checkbox"/> Poner fin a los acuerdos bilaterales discriminatorios</li> <li><input type="checkbox"/> Estudiar la implantación de normas multilaterales destinadas a reducir las distorsiones de la competencia debidas a las propias empresas</li> <li><input type="checkbox"/> Valorizar el potencial comercial de la zona con la que la Unión Europea mantiene estrechas relaciones por motivos históricos y culturales</li> </ul> <p><b>Desde el punto de vista interior:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Diseñar un enfoque coherente que facilite el funcionamiento de la competencia y la apertura de mercados</li> <li><input type="checkbox"/> Reforzar la disciplina interna de la Unión</li> <li><input type="checkbox"/> Consolidar la coherencia entre la política de competencia y las demás políticas</li> </ul>	<p><b>Mercados exteriores</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuar la búsqueda de soluciones a los problemas que no hayan sido completamente tratados al término de la Ronda Uruguay</li> <li>• Lucha eficaz contra el fraude</li> <li>• Desarrollo y aplicación efectiva de normas de competencia internacionales</li> <li>• Consideración de los intereses industriales de la Unión Europea como exportador e importador</li> <li>• Implantación de un mecanismo de evaluación industrial</li> <li>• Continuación del perfeccionamiento de la estructura de la tarifa aduanera común para mejor tomar en cuenta los intereses industriales de productores y utilizadores</li> <li>• Base de datos sobre los obstáculos al correcto funcionamiento de los mercados</li> <li>• Perfeccionamiento de los instrumentos de política comercial para hacerlos más eficaces y operativos</li> <li>• Reflexión sobre el problema de la aplicación de los instrumentos de política y de protección comercial a los servicios</li> <li>• Coordinación entre el fomento de las exportaciones e inversiones y las demás políticas</li> </ul> <p><b>Mercado interior</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proseguir la disminución de las ayudas públicas, habida cuenta de los desequilibrios regionales</li> <li>• Tratamiento a corto plazo de las adaptaciones posibles del mecanismo de control de las ayudas</li> <li>• Decisión en breve plazo de puesta en marcha de un sistema horizontal de control de las ayudas</li> <li>• Revisión de los criterios de aceptación de las ayudas</li> <li>• Mejorar la coherencia de las políticas estructurales y de control de las ayudas estatales</li> <li>• Mejorar la coherencia de las normas aplicables a las ayudas estatales y las de financiación comunitaria en virtud de políticas distintas a las estructurales</li> <li>• Consolidación del mercado interior (gas, electricidad y telecomunicaciones)</li> </ul>

## 4. Modernizar la intervención pública

Objetivos	Medidas
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Garantizar el correcto funcionamiento del mercado interior</li> <li><input type="checkbox"/> Aumentar la cooperación administrativa entre los Estados miembros y la Comisión</li> <li><input type="checkbox"/> Simplificar los mecanismos públicos que influyen en la competitividad industrial</li> <li><input type="checkbox"/> Proseguir la desregulación y la simplificación administrativa</li> <li><input type="checkbox"/> Modernizar las administraciones públicas</li> <li><input type="checkbox"/> Mejorar la concertación con los agentes económicos sobre cuestiones relativas a la eficacia industrial</li> <li><input type="checkbox"/> Aproximar las estructuras administrativas encargadas de la investigación y la industria</li> <li><input type="checkbox"/> Reducir el coste vinculado a las normativas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuar el proceso de desregulación (por ejemplo, examinando la oportunidad del recurso a los artículos 101 y 102 del Tratado)</li> <li>• Redefinición de los objetivos del servicio público</li> <li>• Utilización de los fondos estructurales a fin de tener en cuenta los cambios industriales y facilitar el desarrollo de conjuntos de actividades competitivas</li> <li>• Desarrollo de la colaboración entre las grandes empresas y las PYME</li> <li>• Simplificación de los procedimientos y aumento de su transparencia (contribución a los trabajos del grupo sobre simplificación administrativa y legislativa)</li> <li>• Aceleración de la creación de redes telemáticas transeuropeas entre las distintas administraciones</li> <li>• Utilización coherente de los instrumentos comunitarios para apoyar proyectos de cooperación industrial de interés comunitario</li> <li>• Análisis de cómo mejorar las estructuras por las que se adoptan las decisiones</li> </ul>

# Introducción

## A. Objetivo

En vísperas del año 2000, la industria europea está inmersa en un proceso de reestructuración e innovación sin precedentes para mejorar su competitividad en el mercado mundial. En este momento, se enfrenta con:

- una competencia internacional cada vez más intensa;
- una recesión económica más larga de lo previsto, en un contexto en el que la anhelada reactivación del crecimiento no será necesariamente un factor decisivo de creación de empleo;
- innovaciones tecnológicas cuya conjunción (informática, biotecnología, nuevos materiales), hace que la inversión inmateral (investigación, patentes, formación, programas informáticos, etc.) crezca más deprisa que la material;
- la insuficiente capacidad de las grandes redes europeas para beneficiarse plenamente de la revolución que se está produciendo en las telecomunicaciones y la información y de las posibilidades de mejora de los transportes y de la difusión de la energía que ofrece el gran mercado, el cual, pese a una mayor integración, sigue caracterizándose por su gran diversidad y un funcionamiento aún insatisfactorio;
- la necesidad de fomentar la adaptación industrial de las regiones menos desarrolladas.

En una economía globalizada, en la que los sectores de actividad son interdependientes, la doble presión de la innovación y de la lucha contra el desempleo pone en tela de juicio las

formas clásicas de organización del trabajo, de la producción y de la innovación, así como los modos de gestión y de intervención de las empresas y de los poderes públicos.

La comunicación aprobada en 1990 por la Comisión sobre «La política industrial en un entorno abierto y competitivo», cuyas conclusiones fueron aprobadas íntegramente por el Consejo, establece los principios básicos de una política industrial comunitaria.

El Tratado de la Unión Europea ratifica estos principios en su título referente a la industria.

El Libro blanco sobre crecimiento, competitividad y empleo determina, concretamente en el capítulo titulado «Hacia la competitividad global», las orientaciones a partir de las cuales estos principios pueden aplicarse.

El objetivo y el valor añadido de la presente comunicación consisten en diseñar y proponer, sobre la base de este acervo, una serie de medidas que permitan aumentar concretamente la competitividad industrial de la Unión teniendo en cuenta:

- los nuevos retos que afronta;
- la necesidad de crear y captar nuevos puestos de trabajo en Europa;
- el hecho de que esta competitividad no constituye un objetivo en sí mismo, sino un medio fundamental para mejorar las condiciones de vida de la población.

## B. Acervo

La comunicación presentada por la Comisión en 1990 sobre «La política industrial en un entorno abierto y competitivo» ha facilitado un nuevo enfoque de la política industrial:

- repartiendo claramente las responsabilidades entre las empresas que, naturalmente, se encuentran en primera línea, y los poderes públicos, cuyo papel principal consiste en crear un entorno dinámico y favorable al desarrollo industrial;

- y renunciando a los enfoques sectoriales proteccionistas y defensivos, adoptados demasiado a menudo en el pasado.

La citada comunicación ha permitido:

- lograr un consenso sobre una política adaptada a la globalización de los mercados y al tratamiento mundial de las cuestiones industriales;

diferenciar los problemas europeos de los distintos enfoques nacionales, que han creado demasiados conflictos artificiales;

diseñar un concepto moderno de política industrial, basado en la necesaria complementariedad entre las diversas políticas que influyen en la industria: comercio internacional, competencia, mercado interior, protección del medio ambiente, investigación y desarrollo, redes, cohesión económica y social y PYME.

La existencia de un entorno macroeconómico estable y previsible constituye por supuesto una condición necesaria para aumentar la competitividad industrial.

Estos principios básicos han sido aplicados con éxito a través de distintas iniciativas industriales adoptadas desde 1990 por la Comisión y en particular en los casos:

de la industria del automóvil, en la que se ha procurado lograr un equilibrio adecuado para garantizar que se refuerce la competitividad europea en el plazo de transición establecido en el acuerdo celebrado con Japón;

de las industrias marítimas, donde todas las partes interesadas definen en un amplio foro las soluciones convenientes para el futuro de las empresas;

de la biotecnología, para cuyo desarrollo el objetivo perseguido es que el espacio comunitario resulte tan atractivo como el de los países competidores, atendiendo al mismo tiempo a las necesidades de protección de la salud y del medio ambiente.

La Comisión sigue inspirándose en este enfoque horizontal, especialmente en los dos grandes sectores nuevos siguientes:

la sociedad de la información, cuya implantación va a influir de forma determinante en el conjunto de las actividades industriales de la Unión Europea. y

la cooperación con los países del Este, que, por supuesto, no excluye la colaboración con los demás socios de la Unión y, sobre todo, de los países con los que mantiene estrechas relaciones por motivos históricos y culturales.

Varios de los objetivos propuestos en la comunicación de 1990 para fomentar la competitividad industrial se han **logrado en gran medida**:

la realización del espacio sin fronteras interiores en 1993 representa el progreso más

importante logrado por la Unión para fomentar la competitividad de la industria europea;

las negociaciones del GATT han llegado a buen término;

se han destinado importantes créditos a favorecer el cambio industrial en el marco de una política de cohesión;

la política comunitaria de investigación tiene ya más presentes las necesidades del mercado y de las empresas, especialmente las de las PYME, tal como reflejan las prioridades del cuarto programa marco comunitario de investigación y desarrollo (1994-1998);

el establecimiento de las redes transeuropeas recibe mayor apoyo;

se han asentado las bases de una política de recursos humanos.

El consenso en torno a los principios de la comunicación de 1990 ha permitido introducir en el Tratado de la Unión Europea una serie de medios legales para la aplicación de la política industrial definida, de conformidad con el principio de subsidiariedad, como **una obligación general, compartida por la Comunidad y los Estados miembros, de perseguir «el fortalecimiento de la competitividad de la industria»** (artículo 3 del Tratado) y **de garantizar «la existencia de las condiciones necesarias para la competitividad de la industria comunitaria»** (apartado 1 del artículo 130 del Tratado).

Corresponde en primer lugar a los Estados miembros y a las administraciones descentralizadas fomentar la competitividad de la industria, respetando y aplicando un régimen de mercados abiertos y competitivos.

No obstante, el apartado 2 del artículo 130 dispone que, para el logro de esos objetivos, los Estados miembros *«se consultarán mutuamente en colaboración con la Comisión y, siempre que sea necesario, coordinarán sus acciones»*. Corresponderá a la Comisión *«adoptar cualquier iniciativa adecuada para fomentar dicha coordinación»*.

En apoyo de las medidas nacionales, la Comunidad contribuye en general a ese objetivo de mejora de la competitividad mediante la aplicación de medidas horizontales a través de una serie de políticas comunes (investigación, cohesión, formación profesional, redes, comercio exterior, etc.) adoptadas principalmente por mayoría cualificada, y a través de la aplicación de la política de competencia.

El Consejo puede igualmente, por unanimidad y en base a la propuesta de la Comisión, «decidir medidas específicas dirigidas a apoyar las acciones realizadas en los Estados miembros afín de alcanzar los objetivos contemplados» en el artículo 130, párrafo 1, del Tratado CE.

De este modo, la política de competitividad industrial encuentra de forma coherente su

## C. Los nuevos retos

La aplicación de la política industrial debe tener en cuenta una serie de elementos nuevos:

□ La **persistencia de un elevado índice de desempleo**: la evolución de la situación económica, con un periodo de fuerte crecimiento a finales de los años ochenta seguido de una de las crisis económicas más graves desde los años treinta, ha generado un índice de desempleo especialmente alto que disminuye la cohesión. Además, este elevado índice de desempleo reduce la capacidad de los agentes económicos para aceptar los cambios que se precisan para aumentar la competitividad industrial en todo el territorio de la Unión.

□ Los **cambios habidos en el contexto internacional**, caracterizados por una serie de modificaciones geopolíticas radicales, la obligación generalizada de movilidad en todos los ámbitos, la finalización de la Ronda Uruguay y la futura creación de la Organización Mundial del Comercio. Existen en la actualidad indicios evidentes que tienden a demostrar que se está superando la recesión mundial de principios de los años noventa. La reactivación del crecimiento, la rápida disminución de los tipos de interés y el aumento gradual de las ofertas de empleo no hacen más que confirmar esta evolución.

□ La **aparición de nuevas tecnologías**, y en particular de las vinculadas a la sociedad de la información, que se refleja en una disociación entre el crecimiento económico y el consumo de materias primas, provocando un desplazamiento de las principales fuentes de valor añadido hacia el control de «lo inmaterial», que se concreta, entre otras cosas, en la importancia cada vez mayor de los servicios y en su progresiva integración en las actividades industriales y que algunos califican de «revolución de la inteligencia». El fenómeno de la sustitu-

fundamento jurídico en: el título XIII, «Industria», del Tratado de la Unión, el título XV (artículos 130 F y siguientes), sobre investigación y desarrollo tecnológico, el título VIII (artículo 123) sobre la política social y las transformaciones industriales, el título XIV sobre la cohesión económica y social (artículos 130 A y 130 B) y el título XII, sobre las redes transeuropeas.

ción entre capital y trabajo permitido por el auge de las nuevas tecnologías de producción crea al mismo tiempo una disociación entre desarrollo y creación de empleo: no basta con que se recupere el crecimiento para que aumente el empleo.

□ El **desarrollo sostenible y respetuoso del medio ambiente** requiere que la calidad de éste y el crecimiento se consideren interdependientes, tal como la Comisión subraya en su comunicación sobre «Competitividad industrial y protección del medio ambiente».<sup>1</sup> La aplicación de una política medioambiental global en el sector industrial puede contribuir a mejorar la gestión de los recursos y a recuperar la confianza del público ofreciendo, al mismo tiempo, nuevas salidas comerciales, máxime teniendo en cuenta que la reducción del periodo de utilización de determinados productos o las consecuencias globales de dicha utilización pueden disminuir su rentabilidad o su contribución al crecimiento. Por consiguiente, es conveniente tener en cuenta las necesidades de la sociedad en el desarrollo industrial.

□ La **intensificación de la competencia** embarca a las empresas europeas en un continuo esfuerzo por aumentar la productividad. Las empresas de la Unión se enfrentan también con estrategias industriales competidoras a las

<sup>1</sup> El Tratado de la Unión Europea refuerza también la vinculación entre la protección del medio ambiente y las demás políticas, subrayando que «las exigencias de la protección del medio ambiente deberán integrarse en la definición y en la realización de las demás políticas de la Comunidad» y que «en la elaboración de su política en el área del medio ambiente, la Comunidad tendrá en cuenta las ventajas y las cargas que puedan resultar de la acción o de la falta de acción» y «del desarrollo económico y social de la Comunidad en su conjunto», aspectos que revisten una importancia fundamental para la política de competitividad industrial.

que su propia competitividad resulta cada vez más sensible debido a la interdependencia cada vez mayor de la economía de los distintos países, lo que viene a confirmar la importancia que conviene conceder al problema de la «deslocalización» de las empresas y al de las relaciones entre las grandes empresas y sus subcontratantes, que son a menudo pequeñas y medianas empresas. La estrategia de las empresas y las decisiones que adopten en el reparto internacional de su producción desempeñan ahora un papel más importante en la evolución del comercio que las medidas tradicionales de la política comercial (más del 50% de los intercambios entre los países de la «tríada» se realiza entre empresas).

□ Además, la **importancia de las fluctuaciones monetarias**, que durante los últimos años ha provocado variaciones que oscilan entre el 50 y el 100% de los tipos de cambio entre las divisas de los Estados de la Unión Europea, los Estados Unidos y Japón, constituye un potente estímulo para incitar a las empresas a aproximar la producción a los mercados.<sup>1</sup>

Son las empresas las que deben reaccionar en primer lugar ante estos cambios que requieren también la actualización de las políticas que inciden en la competitividad. Como lo subraya el Libro blanco, las condiciones para una competitividad duradera pasa en particular por el restablecimiento de un marco macro-económico estable que permita un crecimiento sostenido y creador de empleos. En ese entorno, las empresas y los consumidores pueden actuar de forma previsible, aligerando por lo tanto el coste de las operaciones económicas. La mejora de la coordinación de las políticas económicas reforzará la estabilidad de los tipos de cambio. Éstas deben tener en cuenta al mismo tiempo el objetivo ineludible de la creación de empleo, la aceleración de la evolución industrial y los nuevos temas de debate, como la deslocalización de las actividades industriales. Todo ello demuestra hasta qué punto es importante para la competitividad de la industria europea que la Unión se provea de una moneda única, de acuerdo con el calendario previsto en el Tratado.

□ **La nueva dimensión del mercado interior, que pasa de la fase de implantación a la de funcionamiento efectivo y eficaz**

<sup>1</sup> Véase cuadro 1 del anexo II.

Ya no se trata sólo de dotar a la Unión Europea de una normativa que suprima los obstáculos comerciales, sino de hacer funcionar un mercado en el sentido estricto del término, lo que supone la liberalización de los servicios financieros, una desregulación continua de determinados sectores para permitir el acceso efectivo a los mercados, más flexibilidad en el mercado laboral, la reducción de las disparidades fiscales que provocan la fragmentación de los mercados y una aceptación abierta y confiada por los Estados miembros del reconocimiento recíproco de las normas.

El mercado interior presenta además una nueva dimensión gracias a la aparición de las grandes redes y, en particular, de las infraestructuras de telecomunicaciones y de transporte de energía, siendo la disminución de las tarifas un factor determinante para el aumento de la competitividad industrial.

A este respecto, el papel de los poderes públicos será fundamental, por sus responsabilidades en lo que respecta al entorno normativo y en cuanto inversores y compradores en determinados sectores. Las recomendaciones del informe titulado «*Europa y la sociedad de la información planetaria*», elaborado a solicitud del Consejo Europeo por el grupo de alto nivel que trabaja sobre la *sociedad de la información* y que preside el Sr. Bangemann, lo demuestran claramente.

□ **El aumento de las privatizaciones, la búsqueda de modos de regulación más eficaces y el nuevo papel de los servicios públicos:** la mayoría de los Estados miembros,<sup>2</sup> interesados en aumentar la eficacia económica, han emprendido políticas de privatización de las actividades industriales, de reducción de los costes que las distintas regulaciones imponen a la industria y de modernización de los servicios públicos. Es preciso favorecer todas las medidas que contribuyan a incrementar la productividad global de la economía de la Unión Europea, teniendo en cuenta la experiencia y las peculiaridades nacionales.

<sup>2</sup> Véase, por ejemplo, el Libro blanco británico titulado «Competitiveness — Helping Business to win», HMSO, mayo de 1994.

## D. La creación de nuevos puestos de trabajo

La recuperación del empleo y la consolidación de la reactivación del crecimiento sólo pueden desarrollarse en la Unión Europea sobre la base de una industria eficaz e innovadora que opere en un marco reglamentario eficaz y de un modo de desarrollo más generador de puestos de trabajo. Hay que garantizar que la Unión Europea siga siendo un espacio de producción atractivo para las inversiones, incluidas las procedentes de terceros países.<sup>1</sup>

Al adoptar el Libro blanco como referencia para la actuación de la Unión Europea y sus Estados miembros, el Consejo Europeo ha apoyado un enfoque del desarrollo industrial basado en la competitividad global como factor de crecimiento y de creación de empleo y orientado hacia el objetivo de una mayor presencia de la Unión Europea en los mercados con proyección de futuro, principalmente en los de las telecomunicaciones, la información, la biotecnología, la protección del medio ambiente, los nuevos materiales y la energía.

En los sectores que requieren el uso permanente de las nuevas tecnologías es donde las perspectivas de empleo son más prometedoras, especialmente a través de las PYME, sobre todo si el desarrollo industrial va acompañado de la aparición de los servicios adecuados. El «programa integrado sobre las PYME», propuesto recientemente por la Comisión, refleja la importancia de la atención que merece la contribución de esas empresas a la competitividad industrial global. También en estos sectores tienen los poderes públicos un papel especial, no sólo porque los Estados miembros y la Unión Europea son al mismo tiempo inversores y clientes, sino también porque el mercado —y concretamente la demanda potencial— depende

de sus esfuerzos por promover proyectos piloto y orientar las decisiones en materia de infraestructuras de sanidad, transporte o protección del medio ambiente. Tal como demuestra la reflexión sobre la sociedad de la información, es indispensable proceder a la reorientación de determinadas políticas comunes en materia de:

- investigación, la cual debe tomar en consideración las necesidades de la industria en fases más precoces, como ya se hizo en la elaboración del cuarto programa marco comunitario de investigación y desarrollo;
- formación profesional y enseñanza posterior en materia de nuevas tecnologías;
- política comercial común, para establecer condiciones de competencia internacional realmente equitativas.

Así pues, la comunicación presenta, en primer lugar, **una evaluación microeconómica del potencial competitivo de la industria de la Unión Europea** en el contexto de una economía globalizada para esos mercados en desarrollo, que constituyen una importante fuente de empleo.<sup>2</sup>

En su segunda parte y sobre la base de esa evaluación, la comunicación define los **cuatro ejes fundamentales** de una política de competitividad de la Unión Europea adaptada a los imperativos del cambio tecnológico:

- 1) fomento de la inversión inmaterial,
- 2) desarrollo de la cooperación industrial,
- 3) establecimiento de una competencia leal a escala interior e internacional, y
- 4) modernización de la función de los poderes públicos.

<sup>1</sup> Véase sobre este tema el informe del Gobierno federal alemán sobre el porvenir del espacio industrial de Alemania y sobre la forma de preservarlo, BMWi, n.º 338.

<sup>2</sup> El anexo I ofrece un análisis actualizado del estado de la industria europea en relación con la comuni-

cación de 1990, según se desprende de los últimos datos disponibles y, en particular, del «Panorama de la industria comunitaria» trazado cada año por la Comisión con la colaboración del conjunto de las asociaciones profesionales.



# I. La competitividad industrial de la Unión Europea

La industria genera más de un tercio del valor añadido de la Unión Europea y cerca de un empleo de cada tres procede de la industria manufacturera. Es necesario que la industria sea eficaz e innovadora para conseguir que Europa vuelva a un crecimiento económico sostenido y a crear empleo.

Además, numerosas nuevas prestaciones de servicios dependen directamente de la actividad industrial. La innovación y la inversión industriales son vehículos esenciales del progreso hacia otros aspectos importantes, como la educación, la sanidad y la protección del medio ambiente, en los que los poderes públicos deben desempeñar un papel fundamental.

Un objetivo central debe ser, por lo tanto, que Europa siga siendo un polo de atracción para la industria.

Dentro del buen funcionamiento de una economía de mercado, la búsqueda de la competitividad industrial se basa principalmente en las empresas. Para asumir sus responsabilidades, los poderes públicos deben contribuir al desarrollo de los mercados con futuro y prever los ajustes con tiempo en vez de sufrir sus consecuencias.

Así pues, es conveniente poner de relieve las ventajas de la Unión Europea, tanto para fomentar su presencia en los mercados en desarrollo como para establecer las condiciones más favorables posibles a la transición industrial hacia el siglo XXI.

## A. Reforzar la competitividad de la Unión Europea en la economía global

La competitividad es un concepto complejo que suscita numerosos debates entre los economistas.<sup>1</sup> Según la definición de la OCDE, se trata de la capacidad de las empresas, industrias, regiones, naciones o zonas supranacionales, expuestas a la competencia internacional, para obtener con los factores de producción un ingreso y un nivel de empleo relativamente elevados con carácter duradero. Más concretamente, a largo plazo, la mejora de la competitividad pasa por la mejora de la productividad global. En concreto, una tasa de crecimiento de la productividad del trabajo elevada es esencial para mejorar la competitividad en los mercados abiertos a la competencia internacional y permite a largo plazo el aumento del nivel de vida doméstico y la creación de nuevos empleos. En fin, una productividad elevada permite explotar mejor las ventajas competitivas, que ya no se limitan a la dotación de recursos naturales en la economía y competencia mundial.

Teniendo en cuenta los múltiples elementos necesarios para evaluar la competitividad y la importante influencia de las fluctuaciones monetarias, las afirmaciones de carácter global relativas a la competitividad son poco significativas.

Con respecto a la última década y, en particular, al periodo desde 1990, son dignos de mención los aspectos siguientes:

■ La productividad aparente del trabajo en la industria manufacturera ha progresado más rápidamente en los Estados Unidos y Japón que en la Unión Europea.

<sup>1</sup> Véase a este respecto los análisis del último Informe Económico Anual de la Comisión.

■ El coste del trabajo ha aumentado con menor rapidez en la Unión Europea que en los Estados Unidos y Japón, si bien ha evolucionado de forma muy distinta según los Estados miembros.

■ La industria europea está menos presente que la estadounidense o la japonesa en los mercados con tecnología avanzada y gran potencial de crecimiento.

Aparte de estos indicadores, que reflejan una realidad muy compleja, hay que señalar que la competitividad depende de elementos mucho más variados y cualitativos, respecto a los cuales la Unión Europea se encuentra en una posición más favorable de lo que parece.

## 1. La situación competitiva de la industria europea

Los principales indicadores de la evolución de la competitividad industrial de la Unión Europea ponen de relieve situaciones contrastadas, tanto en lo que respecta a los mercados como a las ventajas e inconvenientes respectivos de los distintos Estados miembros o de la Unión en su conjunto.

Ello se debe al hecho de que varias industrias tradicionales y sectores punteros nacionales están en crisis, mientras aparecen otros agentes económicos e industrias que ofrecen un contenido de valor añadido a menudo superior. Los cambios industriales y el incremento de la competencia mundial generan sentimientos de inseguridad y pesimismo que aumentan al ir acompañados de un crecimiento lento y una crisis de determinados valores de referencia.

Durante los últimos años, la competitividad industrial de la Unión Europea ha mejorado en varios aspectos:

□ Las exportaciones de mercancías volvieron a crecer hasta alcanzar en 1993 un 9% del PIB en el caso de las exportaciones a terceros países y un 13% en el de las exportaciones intracomunitarias. A este respecto ha de observarse que, con la creciente integración de las economías en la Unión Europea, se produce un fenómeno de sustitución del comercio con el resto del mundo por el comercio entre los Estados miembros.<sup>1</sup>

□ La balanza comercial de la Unión Europea que, después de ser negativa en 1980 (-2,7% del PIB), se recuperó a principios de los ochenta (0,5% del PIB en 1986), volvió a deteriorarse a finales de esa década (-0,8%

del PIB en 1992),<sup>2</sup> registrando de nuevo una mejora a principios de los noventa.<sup>3</sup>

La balanza comercial entre la Unión Europea y los Estados Unidos,<sup>4</sup> que pasó a ser deficitaria a finales de los años ochenta, mejoró notablemente a principios de los noventa: el déficit comercial de la Unión Europea frente a los Estados Unidos se ha reducido un 90%, pasando de 21 000 millones de ecus en 1991 a 2 000 en 1993.

Al mismo tiempo, el déficit comercial de la Unión Europea con Japón se ha reducido casi un 17%, al pasar de 30 000 a 25 000 millones de ecus, mientras que el existente entre los Estados Unidos y Japón ha aumentado de 35 100 a 50 700 millones de ecus, es decir, casi un 45%.

En 1991, el déficit comercial de la Unión Europea con Japón equivalía al 85% del de los Estados Unidos. En 1993, ascendía apenas a un 49%.

□ El esfuerzo de investigación y desarrollo de las empresas de la Unión Europea ha progresado con más rapidez que el de sus competidores americanos y japoneses: de las 50 empresas con mayor inversión en investigación de cada una de las tres zonas, el porcentaje de gastos de esa partida en relación con el volumen de negocios se duplicó entre 1984 y 1992 en las empresas europeas, alcanzando un 4,5% en 1992, mientras que creció menos del 40% en las empresas japonesas que, no obstante, pre-

<sup>2</sup> Véase el cuadro nº 6 del anexo II.

<sup>3</sup> Las previsiones de la OCDE confirman el cambio radical registrado en el comercio mundial: Europa pasa de una situación deficitaria a principios de los años noventa a una situación excedentaria en 1994, mientras que el déficit americano sigue creciendo y el excedente de Japón aumenta rápidamente.

<sup>4</sup> El análisis del comercio triangular entre los tres socios revela un predominio de los intercambios comerciales transatlánticos y transpacíficos (véase el cuadro nº 4 del anexo II).

<sup>1</sup> Véase el cuadro nº 5 del anexo II.

sentan el nivel de inversión más elevado (5,8% en 1992) y menos del 30% en las empresas estadounidenses (3,7% en 1992).<sup>1</sup>

□ La tasa media de endeudamiento a largo plazo de las empresas europeas sigue siendo notablemente inferior a la de sus competidores; su índice de rentabilidad es, en general, mejor.

□ La evolución del coste unitario del trabajo en la Unión puede compararse favorablemente con la de sus principales competidores: de 1980 a 1993, los costes salariales unitarios reales registraron una disminución mucho más notable en la Unión (-9,7%) que en los Estados Unidos (-1,2%) y Japón (-8,3%).

No obstante, una serie de desventajas persisten o se han agravado:

□ Aunque sigue siendo mayor que la de los Estados Unidos y Japón, la parte del mercado correspondiente a la Unión Europea en las exportaciones mundiales de productos manufacturados ha disminuido.<sup>2</sup>

□ La especialización de la Unión en productos de tecnología avanzada y su presencia en los mercados en fuerte crecimiento siguen siendo inferiores a las de sus dos grandes competidores.

□ El comercio comunitario de productos de alta tecnología es deficitario desde 1986, y este déficit resulta especialmente preocupante en los mercados más directamente afectados por la aparición de la sociedad de la información.

□ La productividad de la industria europea ha progresado con más lentitud que la de la industria de Japón y de los Estados Unidos.

□ El esfuerzo de investigación y desarrollo apoyado por los poderes públicos de la Unión es mucho más disperso que en los Estados Unidos o Japón. Si bien la competencia en el sector de la I+D puede acelerar el progreso técnico y la innovación en las empresas, los poderes públicos deben, por su parte, procurar que los limitados recursos de que disponen se utilicen de manera óptima, especialmente favoreciendo la cooperación.

<sup>1</sup> Véase el cuadro nº 18 del anexo II.

<sup>2</sup> La parte del comercio mundial correspondiente a las exportaciones de la Unión Europea pasó del 29% en 1980 al 25% en 1986 y al 24% en 1992. En este último año, las exportaciones de los Estados Unidos y Japón representaron, respectivamente, un 17,3% y un 16,6% del comercio mundial (véase el gráfico nº 3 del anexo III):

Para afrontar esta situación, la Unión Europea dispone de una serie de bazas nada desdeñables.

## 2. Los conocimientos y los recursos humanos

La Unión Europea debe ser competitiva en los mercados mundiales en lo que atañe a la calidad, el diseño y la fiabilidad y capacidad de suministrar productos. Estos factores son más importantes para el éxito de las exportaciones que los costes de producción y suponen una inversión en recursos humanos, en flexibilidad interna y externa y en métodos de gestión e intervención de los poderes públicos. El proceso de cambio estructural seguirá desarrollándose a ritmo acelerado y, por otro lado, el número de puestos de trabajo probablemente vaya a descender en los sectores tradicionales y aumentar lentamente en las actividades nuevas. La Unión Europea debe, por lo tanto, encontrar los medios necesarios para generar nuevos puestos de trabajo, apoyando al mismo tiempo la formación, el asesoramiento y la ayuda a los que pierdan su empleo debido a los cambios estructurales.

La riqueza de las naciones reside cada vez más en el aprovechamiento de la información y del saber gracias al enorme progreso de las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones. Las perspectivas de desarrollo de las tecnologías, los productos (teléfonos y ordenadores, televisores, lectores de discos interactivos y combinaciones de estos elementos), los programas (soportes lógicos, bases de datos, programas audiovisuales, etc.) y sus servicios y redes asociadas están estrechamente unidas. La Unión Europea ocupa fuertes posiciones competitivas en varios de estos sectores, y dispone de todos los medios para mantenerse en ellas o conquistar segmentos de mercado importantes (por ejemplo, el mercado del GSM, creado a partir de una norma europea).

La principal baza de la Unión Europea a la hora de aumentar su competitividad estriba en su capacidad para crear y aprovechar los conocimientos gracias al elevado potencial de la mano de obra y al consenso social que permite valorizarlo. La participación de los interlocutores sociales en la gestión del cambio económico y social constituye, pues, un elemento fundamental del modelo social europeo y su con-

tribución a la modernización de las relaciones laborales es un importante factor de cohesión y de mayor eficacia.

Las consecuencias de la rápida aparición de la sociedad de la información en todos los aspectos de la vida económica, industrial y social hacen que resulte más importante que nunca la capacidad de las personas para desarrollar y gestionar sus conocimientos. En el cuarto programa marco comunitario de investigación y desarrollo está ya previsto el desarrollo de la formación y de la movilidad de los investigadores, incluidos los de la industria.

Es preciso desarrollar las infraestructuras y el entorno que permitan:

- estimular el espíritu empresarial,
- elevar los niveles de formación de los recursos humanos,
- asumir el cambio industrial,
- asimilar las nuevas tecnologías,
- acelerar la difusión de las innovaciones,
- hacer posibles las reorganizaciones necesarias para aumentar la eficacia industrial y el valor añadido de los productos comunitarios.

### 3. El desarrollo de las redes transeuropeas y la mejora de la organización productiva

El hecho de que la creación de riqueza dependa cada vez más de lo inmateral hace que la economía sea mucho más fluida y volátil. La movilidad de los factores y la capacidad para combinarlos eficazmente son, por lo tanto, más importantes que la dotación de materias primas en las condiciones de competencia mundial entre empresas y naciones. La lógica de las condiciones geográficas, en la que se basa la mayoría de las políticas que influyen en la competitividad industrial, debe ser sustituida progresivamente por una lógica basada en las redes a escala mundial.

La rápida creación de grandes redes integradas que permitan eficazmente la circulación de personas, bienes, servicios, información y energía dentro de la Unión Europea y enlacen con el exterior es un factor fundamental para la competitividad industrial.

La red de oleoductos constituye un buen ejemplo de la aportación potencial de la integración de las grandes redes a la competitividad. Al no disponer aún de una red integrada de oleoductos, la industria de la Unión Europea funciona actualmente en condiciones menos favorables que la de Norteamérica que cuenta con este tipo de red. La creación de una gran red europea de oleoductos supondrá un medio de transporte seguro, reducirá la congestión de la red vial y contribuirá, por lo tanto, a aumentar la competitividad de la industria europea.

El coste de la energía no sólo afecta a las industrias con gran consumo, sino también a la industria en su conjunto debido, por ejemplo, a la influencia de los precios de la energía en los costes de transporte. Sólo un mercado abierto en el que los que compran energía puedan elegir la forma de energía que desean y los proveedores más eficaces podrá generar precios más competitivos. La realización del mercado interior de la energía tiene más interés que nunca.

Con mejores condiciones de organización —que concedan un amplio espacio al espíritu empresarial, al trabajo en equipo y a la cooperación— será posible incrementar la productividad global y el valor añadido. Para ello deberán utilizarse eficazmente todas las posibilidades ofrecidas por las tecnologías de la información y de la comunicación y establecerse relaciones mucho más estrechas entre productores y usuarios. Las empresas privadas y públicas deben redefinir constantemente sus modos de organización y sus estrategias, lo que ha dado lugar al concepto de BPR (*business process re-engineering*). Todos los sistemas administrativos deben adaptarse para aumentar su eficacia, transparencia y coordinación.

Por consiguiente —y este es el eje en torno al que se articula el debate sobre la sociedad de la información—, las condiciones de acceso a la información, a las redes por las que se difunde y a los servicios que facilitan su uso desempeñan un papel cada vez más importante en materia de competitividad industrial. La disponibilidad y la calidad de las infraestructuras y de los servicios de telecomunicaciones (incluidos los de gran valor añadido, como bases de datos, etc.) y, sobre todo, el descenso de sus costes y el desarrollo de nuevas oportunidades de mercado son ahora factores esenciales de la futura competitividad de la Unión Europea.

La industria sigue estando en el centro de los procesos productivos y debe seguir desempeñando un papel fundamental en la economía europea. La eficacia de la inversión productiva depende cada vez más de la inversión inmateral (I + D, formación, planes comerciales, programas informáticos, etc.) que lleva asociada. Esta inversión representa ya más de la mitad de la inversión material. Según esta evolución, se considerará inversión cualquier gasto que mejore la futura capacidad de beneficio del activo existente. La estrategia de las empresas y de las políticas públicas debe tenerlo en cuenta.

La Unión Europea dispone del espacio territorial más rico y variado del mundo por la calidad de sus infraestructuras, su modo de vida y su medio ambiente, así como por su diversidad cultural. Ésta es una ventaja considerable que puede aprovecharse mejor con un enfoque más concertado de la ordenación y gestión territorial de este espacio, que tenga en cuenta también la necesidad de interconexión con los demás conjuntos económicos y, en particular, con aquéllos cuya proximidad geográfica y cultural constituye una ventaja suplementaria.

## 4. Cohesión económica y social y competitividad industrial

Actualmente las regiones que se benefician del Fondo de Cohesión se encuentran sometidas a varios desafíos que provienen de la finalización del mercado interior, de la apertura comercial ligada al GATT y de la apertura de la Comunidad a las economías de los países del este europeo. Para responder a estos desafíos, es necesario que el objetivo de competitividad industrial se integre en la estrategia económica de estas regiones e inversamente que tome totalmente en cuenta la política de cohesión.

Una pérdida de potencial económico de la Unión está originada por una concentración territorial importante de la actividad industrial innovadora. Esta tendencia hacia la concentración no tiene nada de ineluctable: la competitividad futura debería jugarse mucho menos sobre las economías de escala y las grandes series y mucho más sobre la capacidad de

combinar las informaciones pertinentes y en dominar una difusión adecuada, ofreciendo posibilidades descentralizadas de crecimiento.

En la práctica, la interacción entre la política de competitividad industrial y el objetivo de cohesión significa que la política de competitividad industrial puede ofrecer de inmediato un análisis que participe de los ejes fundamentales de la competitividad futura, tales como los expuestos en este documento. Esto puede llevar a ciertas regiones a reexaminar bastante profundamente su orientación actual, como está ocurriendo ya por ejemplo en las discusiones conjuntas sobre la nueva generación de los marcos comunitarios de apoyo.

Por su parte, los fondos estructurales pueden contribuir a la creación de nuevos empleos, no sólo por el desarrollo de empleos de valor en las regiones menos favorecidas, sino también por la promoción de mercados en desarrollo en esta parte de la Unión.

Sin embargo, la realidad de la diferencia existente entre la situación de las regiones menos desarrolladas<sup>1</sup> y la de las demás demuestra que la globalización y la cohesión pueden ser factores contrarios. Por consiguiente, la Unión Europea debe procurar que la competitividad industrial y la cohesión económica se refuercen recíprocamente. El aumento de la cohesión económica y social puede tener consecuencias externas que aumenten la eficacia del sector privado a través de la mejora de las infraestructuras, la sanidad, la educación y la investigación, y permitan elevar el nivel general de inversión hasta lograr niveles óptimos. Existe una correlación directa entre cohesión económica y social y eficacia industrial y económica: la Unión Europea debe aprovechar esta correlación.

La competitividad futura deberá basarse mucho más en la capacidad de combinar la información y de controlar su adecuada difusión. Ello puede dar lugar a posibilidades de crecimiento industrial descentralizado si se adoptan las medidas complementarias adecuadas, sobre todo a escala regional.

<sup>1</sup> Véase al respecto el quinto informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómica de las regiones de la Comunidad.

## 5. La experiencia científica y tecnológica

La Unión Europea debe poner su capital científico y tecnológico al servicio de la competitividad industrial y de las necesidades del mercado. El cuarto programa marco comunitario de investigación y desarrollo aporta su contribución a este objetivo. Conviene prestar mayor atención a la difusión de los resultados de la investigación, a su transferencia y a su utilización por el sector industrial y actualizar la distinción tradicional entre investigación fundamental, investigación precompetitiva e investigación aplicada, que no siempre permitió que la industria europea se beneficiara de toda la labor realizada en la materia. Desde este punto de vista es preciso tomar en cuenta las estrategias de nuestros principales socios comerciales aunque respetando con atención nuestras obligaciones internacionales (por ejemplo, el código del GATT sobre las subvenciones).

Tal como recomienda el Libro blanco, todas las autoridades encargadas de apoyar las actividades de investigación (Estados miembros, industria, etc.) deben contribuir a consolidar el esfuerzo global en materia de investigación. Las medidas comunitarias del sector de la I + DT contribuyen a una reflexión anticipadora sobre las tecnologías de interés comunitario, llevada a cabo con los interesados. Estas medidas son complementarias de la iniciativa Eureka, aunque distintas. Globalmente, ha llegado el momento de que la Unión Europea conceda mayor importancia a las aplicaciones concretas. Se trata, además, de una de las

orientaciones más destacadas del cuarto programa marco comunitario de investigación y desarrollo, el cual, aun teniendo como principal objetivo el apoyo al desarrollo de las tecnologías genéricas, prevé la participación cada vez más activa de los usuarios. El capítulo del Tratado de la Unión Europea dedicado a la investigación y al desarrollo tecnológico establece como uno de los objetivos importantes de la Comunidad «*consolidar las bases científicas y tecnológicas de la industria y favorecer su competitividad internacional*». Este objetivo debe perseguirse de forma práctica, incluso fomentando la creación de asociaciones de empresas de diferentes Estados miembros en materia de investigación y desarrollo.

La innovación puede desarrollarse si la transparencia de la información y el aumento de la competencia contribuyen a difundir los avances logrados entre los consumidores y los agentes económicos. Es posible desarrollarla aún más, y en una fase más próxima al mercado, con una mejor protección de los derechos de la propiedad intelectual en todos los sectores, tanto dentro como fuera de la Unión Europea, y una política activa destinada a fomentar la recopilación, difusión y explotación competitiva de la información en todas sus formas.

En el sector concreto de la industria bélica, la Unión Europea debe procurar coordinar mejor sus esfuerzos de investigación y normalización, desarrollar programas comunes y, sobre todo, mantener y valorizar sus capacidades científicas y tecnológicas (en particular, sus equipos de ingenieros e investigadores), a medida que se desarrollen las políticas exterior y de seguridad comunes.

## B. Dar prioridad a los mercados en desarrollo

**En todos los sectores industriales y en todos los mercados hay empresas eficaces. Lo que determina el éxito global de la Unión Europea en la competencia internacional es la capacidad de las empresas para conseguir, a partir del lugar de producción privilegiado que debe seguir siendo la Unión, una posición favorable en los mercados en desarrollo, independientemente del producto y del lugar donde se venda. Para que los agentes económicos puedan adaptarse a los cambios de los mercados es especialmente importante ser consciente de la evolución en curso.**

### 1. El potencial industrial de la Unión Europea en los mercados en desarrollo

#### *a) Ventajas y desventajas de la Unión Europea en los mercados globales*

Hay una serie de desequilibrios entre las capacidades industriales de la Unión Europea y su posición relativa en mercados en fuerte expansión:

en términos geográficos: mayor presencia en mercados periféricos y en el mercado de países con los que la Unión Europea coopera tradicionalmente y presencia insuficiente en los mercados asiáticos; esta situación puede dar lugar a graves desequilibrios;

en términos de productos: las mejores posiciones comunitarias se registran a menudo en mercados estabilizados o de crecimiento lento y en pocos casos en sectores con un rápido incremento de la demanda.

Del análisis de esta situación se desprende lo siguiente:

es preciso hacer un mayor esfuerzo de penetración en esos mercados, y

para ello, la industria europea debe contar con el apoyo de la Unión Europea para que *se inicie o aumente la apertura en los países que son nuestros socios comerciales*. La aplicación de los resultados de la Ronda Uruguay, la adopción de medidas aprobadas con vistas a la eliminación de los obstáculos comerciales y la creación de la futura Organización Mundial del Comercio deben apoyar la aplicación de unas normas de competencia y prácticas comerciales equitativas que garanticen la igualdad de todos

los interesados en materia de acceso a los mercados mundiales, respetando la disciplina del comercio internacional.

#### *b) Los ejes del crecimiento: ejemplos*

**Los poderes públicos no saben qué productos demandará mañana el mercado.** En cambio, deben adaptarse a la evolución del mercado y velar por que funcione de forma competitiva. Sin embargo, por su importante papel como clientes e inversores, pueden contribuir notablemente a fomentar el dinamismo de su desarrollo: la protección del medio ambiente, la sanidad y las comunicaciones son buenos ejemplos.<sup>1</sup>

#### **Mercados de la ciencia y la cultura**

La aparición de las actividades «multimedia», que aprovechan las posibilidades de la digitalización de la información en todas sus formas (texto, imagen y sonido), crea nuevos mercados que generan numerosos empleos. La industria de la Unión Europea y, en particular, la de las telecomunicaciones, ha demostrado su capacidad para diseñar y producir los instrumentos de la futura sociedad de la información. El desarrollo de servicios que permitan crear y utilizar esta información constituye un tema cada vez más importante. Paralelamente se desarrolla una industria con capacidad para crearla, cualquiera que sea su forma: audiovisual, científica, económica o artística.<sup>2</sup> Esta cuestión ha sido el tema central de la reciente conferencia euro-

<sup>1</sup> Véanse a este respecto las cifras del anexo.

<sup>2</sup> Véase el Libro verde sobre política audiovisual de la Unión Europea [COM(94) 96/2].

pea sobre el sector audiovisual (30 de junio y 2 a 4 de julio de 1994).

### **Mercados de la sanidad y la biotecnología**

En el sector de la sanidad y, más en general, de la explotación industrial de la biotecnología, las perspectivas de crecimiento son muy prometedoras. La Unión Europea dispone de todas las capacidades necesarias en la materia, siempre que se eliminen los obstáculos que aún entorpecen el desarrollo de esos mercados y que, en algunos casos, han provocado filtraciones de carácter industrial o tecnológico en beneficio de terceros. Esta problemática se analiza de forma detallada en la comunicación sobre las orientaciones de política industrial que deben aplicarse al sector farmacéutico de la Unión Europea.<sup>1</sup>

### **Mercados del medio ambiente**

El potencial de desarrollo de los mercados relativos a la protección del medio ambiente es ampliamente reconocido y su importancia actual dista mucho de reflejar las necesidades reales. No sólo se deriva de la nueva oferta de bienes y servicios destinados a reducir o controlar la contaminación, sino de todos los gastos destinados a mejorar los procesos de producción y utilizar la energía de forma más eficaz y también del auge del mercado de los productos ecológicos y de la ecotecnología.

Además, el aumento de los niveles de protección del medio ambiente en algunos mercados de terceros países impone cada vez más como condición para el éxito en los mercados internacionales la utilización de tecnologías limpias.

### **Productos de gran calidad**

La explotación de los conocimientos técnicos relativos a los productos de gran calidad de elevado valor añadido y de su fama comercial permite valorizar la diversidad de los productos locales, conservar oficios de elevada calificación profesional e introducirse en los mercados más cerrados. No se trata sólo de la industria europea de productos de lujo, sino también de

la industria más tradicional, que debe desarrollar las tecnologías de punta adecuadas o adaptarse al cambio técnico, y de la industria de tecnología muy avanzada, como por ejemplo la espacial y la nuclear.

Para mantener los niveles de protección social y compensar las diferencias de costes salariales, la industria de la Unión Europea debe explotar las ventajas de que dispone en la producción de artículos, la aplicación de técnicas de fabricación y el desarrollo de soluciones globales que permitan alcanzar elevados niveles de calidad. Las estructuras productivas deben evolucionar cuando sea necesario para lograr la masa crítica requerida por la competitividad.

La adopción de una normativa que permita luchar de forma eficaz contra las imitaciones —como el reglamento sobre el que se alcanzó un acuerdo político en el Consejo el 16 de junio de 1994— debe garantizar un funcionamiento equitativo del comercio de los productos de calidad.

Este esfuerzo puede completarse mediante la cooperación con determinados países cuya capacidad técnica reside en gran parte en el diseño y la comercialización de productos menos complejos, lo que permitirá reforzar la posición global de la Unión Europea en los mercados mundiales.

Para aprovechar al máximo esta cooperación, es conveniente consolidar todos los vínculos posibles en el sector industrial, económico, comercial y en materia de inversiones y transferencia de conocimientos con los países en desarrollo a fin de contribuir a su plena integración en la economía mundial. A este respecto, el ECIP (European Community Investment Partners) y el sistema de preferencias generalizadas constituyen instrumentos que ofrecen oportunidades específicas. La Comisión ha propuesto en fechas recientes un nuevo sistema de preferencias generalizadas para los próximos diez años que incluye una serie de elementos nuevos e importantes, para impulsar, por ejemplo, determinadas formas de desarrollo más sostenible y consolidar los lazos entre nuestra economía y la de los Estados de reciente industrialización.

<sup>1</sup> COM(93) 718.

## 2. La explotación de la tradición industrial de la Unión Europea

### *a) Condiciones de competitividad en los mercados que han alcanzado su madurez*

En estos mercados, donde ya ocupa una situación favorable en el sector industrial, la Unión Europea debe afrontar la evolución general hacia un incremento del valor añadido de los productos y los cambios en los modos de producción que se hacen necesarios en el conjunto de la industria, pero que adquieren especial importancia por el papel de estos sectores concretos en la economía comunitaria. Esos mercados pueden reactivarse con un nuevo dinamismo si los esfuerzos de calidad, imaginación, productividad y renovación de las estructuras de producción y comercialización realizados por las empresas se benefician de un entorno favorable.

En las industrias pesadas como la del acero, el aluminio y la química, que se enfrentan con problemas específicos (evolución de los precios mundiales, imperativos medioambientales, desequilibrios estructurales entre la oferta y la demanda, consecuencias industriales de la transición de los países de Europa central y oriental hacia la economía de mercado), las materias primas, la energía, los transportes y las inversiones materiales siguen siendo los principales componentes de los costes. Por lo tanto, todas las medidas encaminadas a reducir estas partidas en la Unión Europea deben estimularse. Podrían abrirse nuevas perspectivas de cooperación gracias a enfoques multilaterales e innovadores como el adoptado por la Unión Europea con Rusia, Estados Unidos, Canadá, Australia y Noruega, que han dado lugar a un «memorandum of understanding» ligando las reducciones de producción rusas (en paralelo a una estimación de la reducción de la producción occidental de aluminio) a la cooperación industrial futura. Este tipo de enfoque podría aplicarse a otros productos básicos.

Algunos recursos naturales (minerales no metálicos, rocas, etc.) y secundarios (residuos) abundan en la Unión Europea y podrían explotarse de forma competitiva, por lo que es preciso crear un entorno favorable a su utiliza-

ción racional y duradera, evitando normativas que supongan obstáculos inútiles.

Las industrias productoras de bienes de equipo, por su papel específico e importante, deben contribuir al establecimiento rápido de redes transeuropeas de infraestructuras.

La Unión Europea debe tener en cuenta también las consecuencias de la redistribución mundial de la producción que se deriva del ascenso de determinados países competidores, independientemente de que sean o no nuevos en esos mercados, por un lado, y, por otro, de las ventajas comparativas de que gozan, principalmente por lo que se refiere a los costes salariales, las materias primas y la energía. En algunos casos, para realizar los ajustes estructurales necesarios, una política concertada de reducción de la capacidad puede ser preferible a un enfoque basado únicamente en las tendencias naturales del mercado. Así ocurre, por ejemplo, cuando existen barreras a la comercialización de productos, creadas por costes considerables imposibles de recuperar. Se trata por lo tanto de facilitar esa comercialización. La Comisión ha señalado en su vigésimo tercer informe sobre la política de competencia las directrices que preconiza en lo que atañe a los cárteles de crisis.

### *b) Valorización de la estructura industrial tradicional*

La preservación de la diversidad de la estructura industrial tradicional es importante para el empleo, el equilibrio y la ordenación territoriales, y la red de PYME y subcontratistas. Hay que subrayar además que el desarrollo rural está cada vez más vinculado al desarrollo de la actividad industrial y de los servicios afines, principalmente de las PYME.

Por lo tanto, será preciso establecer una transición que permita:

- que las industrias consideradas efectúen lo antes posible los ajustes necesarios,
- movilizar las políticas comunitarias que puedan acelerar estos ajustes,
- evitar que se mantengan situaciones contrarias a la competencia que disminuyen la eficacia industrial global de la Unión Europea,
- hacer posible que la industria y, en concreto, las PYME, funcionen sobre la base de infraestructuras eficaces.

## II. Actuaciones prioritarias

El principal propósito de la política industrial de la Unión Europea es facilitar, con un enfoque horizontal y dinámico, la aplicación coherente de todas las políticas que puedan contribuir a reforzar la competitividad industrial.

En virtud del artículo 130 del Tratado, que le concede la facultad de adoptar iniciativas de utilidad, la Comisión se propone determinar en la presente comunicación los sectores en los que, en beneficio de la industria europea, sería conveniente reforzar las medidas comunitarias. Su objetivo es indicar cómo puede aplicarse eficazmente la política de competitividad industrial estableciendo un número limitado de objetivos y medidas, en particular para favorecer una mayor presencia de la industria europea en los mercados en desarrollo generadores de puestos de trabajo.

Se trata principalmente de:

- fomentar la inversión inmateral,
- desarrollar la cooperación industrial,
- garantizar una competencia leal, y
- modernizar el papel de los poderes públicos.

### A. Fomentar la inversión inmateral

La explotación eficaz de los nuevos factores de competitividad industrial por parte de la Unión Europea requiere que se fomenten los conocimientos, los recursos humanos, la calidad de los productos y servicios y la innovación para mejorar el ajuste a la evolución del mercado y la adaptación a las organizaciones y estructuras.

Para ello es preciso que las políticas públicas en conjunto tengan más presentes lo innaterial y las necesidades del mercado.

#### 1. Objetivos

El fomento de los recursos humanos, de la calidad y de la innovación requiere esfuerzos tanto públicos como privados, esencialmente a escala local, aunque también la Unión Europea ha de procurar favorecer su coordinación y:

- ajustar más adecuadamente la oferta a la demanda en materia de formación profesional, para atender mejor a las necesidades específicas de la industria;
- fomentar una mayor participación de los interlocutores sociales, tanto a escala nacional como comunitaria, en la búsqueda de nuevas formas de organización del trabajo;
- facilitar la aparición en la Unión Europea de:

- nuevos mercados, como los de la ciencia y la cultura, el medio ambiente, la sanidad y la biotecnología,
- nuevas modalidades de formación, como la «teleformación», y de organización, como la gestión ofensiva de la información económica, y
- productos de máxima calidad;
- aprovechar las ventajas de la Unión Europea en la explotación del nuevo concepto de «*inteligencia económica*», que constituye uno de los aspectos fundamentales de la sociedad de la información: se trata de utilizar eficazmente, desde su recopilación hasta su difusión a los empresarios, cualquier información necesaria a estos últimos para la elaboración y la aplicación coherentes de las estrategias y estructuras

de organización que les permitirán aumentar su competitividad:

aumentar la capacidad de los agentes industriales para prever, en colaboración con las partes interesadas (usuarios, autoridades públicas, etc.) la evolución de la tecnología y de los mercados (demanda, condiciones básicas reglamentarias y fiscales, etc.) y para aplicar estrategias adecuadas, especialmente en el sector de la investigación y de la tecnología [creación de la red ETAN (European Technology Assessment Network) y del Instituto de Sevilla en el cuarto programa marco de investigación y desarrollo];

garantizar la prosecución y valorización de los esfuerzos de investigación y desarrollo de la Unión Europea mediante un enfoque interdisciplinario y multisectorial que teniendo en cuenta las necesidades del mercado en concertación con la industria;

favorecer un desarrollo industrial sostenible al explotar las ventajas competitivas derivadas de la protección del medio ambiente.

## 2. Medidas

*Fomento de la inversión inmaterial*, y en particular de la formación y el aprendizaje, que deben convertirse en la prioridad de la política general de apoyo a la inversión (por ejemplo, con la mejora de su tratamiento fiscal).

Deberá corregirse a través de múltiples medidas la inadecuación del sistema de enseñanza y formación actual para afrontar el desafío de la competitividad a largo plazo. Se prestará especial atención a la formación continua, a la mejora de las calificaciones y al aumento de las competencias básicas en nuevas tecnologías. La Comisión se propone examinar rápidamente, respetando el principio de subsidiariedad, las posibilidades de prestar mayor atención a los activos inmateriales, especialmente desde el punto de vista fiscal, y de implantar incentivos en beneficio de las empresas y de los particulares que inviertan en la formación continua.

*Aumento del esfuerzo de investigación:*

— a escala de las empresas, de los Estados miembros y de la Unión Europea;

— *prestando mayor atención a las necesidades del mercado*, sobre la base del cuarto programa marco comunitario de investigación y desarrollo, y fomentando la partici-

pación de los usuarios a través de formas de interacción adecuadas (*«Industrial Advisory Panels»*), como ya ocurre en el caso del nuevo programa de I + DT para las tecnologías de la información, las plataformas industriales y las redes de laboratorios sin fronteras;

— *modernizando los enfoques y las prácticas* para que los efectos industriales sean más eficaces, *inspirándose en los mejores ejemplos e iniciativas internacionales*, teniendo en cuenta al mismo tiempo las notables diferencias existentes entre las estructuras sociales, las referencias culturales y las tradiciones;

— *facilitando la creación de consorcios de empresas europeas* para aumentar la sinergia en materia de I + D.

*Fomento de la calidad*, coherente con el enfoque seguido por la Unión Europea en el ámbito de la normalización, habida cuenta de los múltiples factores que inciden en la misma (*«Total Quality Management»*), y necesario para valorizar la calificación de las empresas de la Unión Europea evitando al mismo tiempo la fragmentación de los mercados; la Comisión presentará al Consejo una comunicación especial al respecto.

*Fomento de la integración de las medidas de formación profesional* en las políticas de la Unión Europea tendentes a aumentar la competitividad industrial, principalmente a través de la iniciativa comunitaria ADAPT, sin cuestionar la responsabilidad descentralizada ni la primacía de las políticas nacionales en este ámbito.

*Creación de un entorno jurídico favorable a la investigación*, mediante el desarrollo de un enfoque global de la *propiedad intelectual e industrial*, principalmente en el sector de las patentes —*incluidas las de los hallazgos en el sector de la biotecnología—, marcas, diseños y modelos, denominaciones de origen, etc.*

*Intensificación y coordinación de los esfuerzos en el sector de las tecnologías limpias y creación de incentivos económicos*, de modo que se acelere la difusión de su uso en la Unión Europea; en el contexto general de la protección del medio ambiente, un enfoque global, análogo al que se aplica a la reducción de las emisiones de CO<sub>2</sub>, que tenga en cuenta las condiciones impuestas por la competencia mundial, parece preferible a una multiplicación de impuestos distintos según los productos.

*Implantación de nuevas formas de organización del trabajo y mejora del entorno fiscal*, especialmente en el caso de las PYME, a través de medidas como las propuestas por la Comisión en materia de imposición de las PYME, transferencia de empresas y mejora del entorno fiscal de las PYME.

*Intensificación del diálogo social*, teniendo en cuenta las prácticas y experiencias nacionales.

*Fomento de la utilización racional de los datos* gestionados y generados por los sistemas de información para aumentar la disponibilidad y la calidad de la información económica.

## B. Desarrollar la cooperación industrial

Desde 1990, la cooperación industrial se ha ido intensificando en la Unión Europea a pesar de la ralentización de la actividad económica, como demuestra el elevado número de alianzas estratégicas y agrupaciones de empresas.

Las operaciones de cooperación industrial dependen, ante todo, de las empresas y de los propios empresarios. El desarrollo de un enfoque dinámico por parte de los poderes públicos es necesario para establecer un marco favorable a la consideración de los intereses recíprocos y desarrollar lugares de encuentro entre los interesados («mesas redondas»).

A este respecto hemos de recordar que el primer objetivo de la Comisión es favorecer la cooperación entre los agentes económicos comunitarios, fomentando las iniciativas de interés europeo y de carácter privado cuando resulte justificado, sobre todo en lo que respecta a las PYME.

Por lo que toca particularmente a los países del este, es preciso abordar de forma coherente los problemas que plantean la globalización e integración de los Estados interesados en el espacio europeo y el incremento de la presencia de la industria europea en los mercados en expansión, eliminando al mismo tiempo las restricciones a las importaciones procedentes de esos países y aplicando la normativa vigente en la Unión.

### 1. Objetivos

Si bien no es responsabilidad de la Unión Europea dirigir las operaciones de cooperación industrial, sí debe esforzarse por favorecerlas y:

fomentar una mayor presencia de la industria de la Unión Europea en los mercados en fuerte crecimiento merced a la explotación de los intereses recíprocos;

tener más presentes las respectivas situaciones industriales en las relaciones con los socios de la Unión Europea y, en particular por lo que se refiere a los países de Europa central y oriental, el objetivo de aproximación de sus economías con la perspectiva de la adhesión, su integración en la economía mundial y el refuerzo de sus vínculos económicos recíprocos;

favorecer las iniciativas privadas en las que intervengan agentes económicos de varios Estados miembros, en particular cuando se enfrenten a costes de I + D superiores a su capacidad industrial;

aumentar la competitividad de las empresas facilitando la transferencia de conocimientos y experiencia en beneficio de las empresas europeas y, especialmente, de las PYME.

### 2. Medidas

#### *Medidas horizontales*

*Localización y eliminación de los obstáculos a la cooperación industrial* en el terreno jurídico y fiscal (por ejemplo, en materia de

protección de los derechos de propiedad intelectual).

□ *Desarrollo de instrumentos de cooperación industrial (inclusive jurídicos)*: la Unión Europea no dispone de los instrumentos jurídicos adecuados para apoyar la cooperación industrial, ya que la AEIE no se adapta a las operaciones de cooperación industrial y la propuesta relativa al estatuto de sociedad de derecho europeo, que sólo se aplica a las grandes sociedades anónimas, está bloqueada por motivos políticos. Hay que estudiar el modo en que el actual estatuto de las asociaciones europeas puede facilitar la cooperación industrial o, si es necesario, buscar un nuevo instrumento para que las empresas o las administraciones locales puedan realizar operaciones transfronterizas de cooperación industrial, en particular en materia de redes, lo que permitiría evitar recurrir a tratados internacionales para la realización de proyectos como el túnel bajo el Canal de la Mancha.

□ *Apoyo al lanzamiento de iniciativas industriales centradas en los mercados en desarrollo, sobre todo si cuentan con la participación de PYME, facilitando una utilización adecuada de los fondos estructurales, como por ejemplo proyectos de creación de sociedades de capital-riesgo*. Este enfoque ha resultado especialmente positivo en la aplicación de los programas comunitarios PEDIP.

□ *Organización de «mesas redondas industriales»*, como las constituidas con Japón y con los países bálticos, así como en determinadas industrias (foro marítimo, mesas redondas con los países de Europa central y oriental sobre industria agroalimentaria y electrónica de consumo). El objetivo es determinar los temas de interés comunes a los industriales europeos y de terceros países tanto desde el punto de vista multisectorial como geográfico, y facilitar el desarrollo de proyectos comunes de iniciativa privada.

□ *Recurso al grupo de directores generales de la industria* con el fin de facilitar la búsqueda y el desarrollo de operaciones de cooperación industrial y la búsqueda de información y de socios en el mercado de terceros países por parte de las empresas.

□ *Asegurar un clima favorable a las inversiones y a la cooperación industrial desarrollando un enfoque jurídico coherente para una promoción común eficaz de la inversión europea* en el país receptor. Tal enfoque podría ser desarrollado basándose principalmente en la posición

comunitaria referida a los principios de protección de las inversiones en los países ACP en el contexto del Convenio de Lomé, que ha sido establecido a partir de los acuerdos bilaterales de protección de las inversiones acordadas por los Estados miembros y estos países.

## *Europa central y oriental*

La Comisión elaborará próximamente una comunicación sobre la competitividad industrial de estos países con la perspectiva de la integración en la Unión Europea. Podrían emprenderse ya las siguientes medidas:

□ *fomento de la ingeniería financiera, incluso considerando posibilidad de mejorar los instrumentos que existen y explorar soluciones de algún tipo de «garantía parcial a la inversión»*, con la finalidad de estimular proyectos concretos para los que existe una demanda por parte de los países socios (Europa central y oriental), y la capacidad para atenderla por parte de las empresas de la Unión Europea (ahorro de energía, saneamiento de aguas, telecomunicación, transportes).

Una iniciativa de este tipo debería basarse en el análisis de los sistemas de garantía de los Estados miembros, de modo que se tenga la certeza de que la medida comunitaria aporta realmente un valor añadido.

Además, es preciso seguir insistiendo en poner el acento del programa PHARE en el apoyo a la inversión, al sector privado y a la asistencia directa a los utilizadores finales de los países beneficiarios.

La Comisión también prevé proponer un apoyo financiero a medio plazo a fin de complementar las subvenciones PHARE y los préstamos del Banco Europeo para la Reconstrucción y Desarrollo y el del Banco Europeo de Inversiones orientados al ajuste estructural.

□ *Prosecución del apoyo a la normalización y certificación en los países de Europa central y oriental* ya iniciado en el programa PHARE y previsto en los acuerdos europeos, para la armonización con las normas industriales de la Unión Europea y la utilización de criterios y procedimientos de certificación aceptados a escala internacional y europea, ya que la adopción y el cumplimiento de las normas europeas e internacionales son condiciones necesarias para el éxito de operaciones de cooperación industrial, que facilitarían la posterior integra-

ción de estas economías en el gran mercado de la Unión Europea.

□ *Desarrollo de los conocimientos en materia de técnicas de ingeniería financiera internacional y de compensación, como por ejemplo la técnica «offset»*,<sup>1</sup> para estudiar las posibilidades técnicas de desarrollo de la cooperación entre la industria europea y los países de Europa central y oriental y movilización de los recursos financieros necesarios para adquirir los bienes duraderos, la tecnología y los conocimientos necesarios para reestructurar su sistema industrial y establecer economías de mercado modernas. Se pueden encontrar aplicaciones interesantes en el sector de los transportes, las telecomunicaciones y la energía.

□ *Apoyo a medidas o iniciativas basadas en la Carta Europea de la Energía*, para permitir que los países de Europa central y oriental y los países de la ex Unión Soviética desarrollen su potencial energético contribuyendo a una mayor seguridad de suministro de la Unión Europea y fomentando las inversiones de sus empresas.

El desarrollo de una garantía parcial de inversión y de una asistencia técnica que sirva esencialmente de asesoramiento a las empresas de la Unión requiere una financiación comunitaria que ha de examinarse independientemente de la ayuda a la reforma económica prestada por la Comisión.

## *Países de América latina y de la cuenca mediterránea*

La cooperación con los países con los que la Unión mantiene relaciones tradicionales puede dar lugar a un enfoque más integrado de la modernización industrial. Esta cooperación cobrará cada vez mayor importancia gracias al aumento del índice de crecimiento de esos países, favorecido por su política de estabilidad

<sup>1</sup> El desarrollo de estos conocimientos tiene por objeto garantizar la disponibilidad de datos sobre las técnicas sofisticadas necesarias para la organización de operaciones de cooperación industrial. El «offset» constituye una técnica que consiste en una forma de compensación basada en la obligación impuesta a un proveedor extranjero de invertir en el país que ha comprado el equipo que él vende. El compromiso de «offset» supone que el vendedor de un equipo complejo y costoso debe permitir que el comprador se beneficie de una serie de ventajas industriales y comerciales vinculadas directa o indirectamente a la operación de venta realizada.

económica, apertura de mercados, integración regional y privatizaciones.

La Unión Europea ha constituido siempre un socio importante para estos países en los que tiene el papel de inversor de primer rango. Si bien ya existen acuerdos bilaterales y regionales de cooperación, los instrumentos y las instituciones necesarias para fomentar la cooperación industrial, su funcionamiento debe reforzarse a medida que se amplía la integración económica regional.

□ *Aumento de la cooperación tecnológica*: ya hay proyectos, especialmente en el sector de la tecnología avanzada, en el que existen perspectivas industriales.

□ *Participación de esos países en el cuarto programa marco comunitario de investigación y desarrollo y en la evolución de la sociedad de la información*: esta participación ofrece numerosas posibilidades de consolidación de los lazos científicos, tecnológicos e industriales con la Unión Europea, en beneficio mutuo.

□ *Creación de redes de empresas de la Unión Europea y de terceros países*: el fomento activo de los instrumentos de que dispone ya la Comisión, como el «European Community Investment Partners» (ECIP), junto con el fomento de la intervención del Banco Europeo de Inversiones en esos países contribuirán en gran medida a mejorar la situación.

## *Países de Asia*

Japón es el país con el que la Comisión ha iniciado históricamente un diálogo industrial amplio y estructurado. Este diálogo sobre la política y la cooperación industriales ha contribuido sin duda alguna a paliar los problemas comerciales y se ha concretado en operaciones de cooperación industrial que han cosechado un gran éxito, en beneficio mutuo.

Las medidas propuestas para consolidar la cooperación con los países asiáticos se inspiran en esta experiencia:

□ *desarrollo de programas de cooperación con los países con los que existen intereses mutuos, como por ejemplo el programa piloto lanzado por la Unión Europea y Japón en materia de componentes y recambios de la electrónica de consumo y el proyecto de cooperación en materia de componentes para automóvil o para ordenadores o maquinaria de oficina;*

□ *medidas de cooperación científica y tecnológica*, con una importante faceta industrial, a las que pueden añadirse operaciones de cooperación industrial, como por ejemplo el programa piloto en materia de producción automatizada lanzado por la Unión Europea y China o el proyecto de ingeniería de formación desarrollado también con China;

□ *planes de formación* y medidas relativas a *la transferencia y difusión de las técnicas y los conocimientos* que poseen algunos terceros países (como es el caso de distintos programas desarrollados en colaboración con Japón).

## C. Garantizar una competencia equitativa

**La apertura de los mercados a la libre competencia es uno de los objetivos del Tratado de la Unión Europea, que ha sido la primera en emprender una política orientada a corregir el impacto de las distorsiones de la competencia en el comercio. El interés de la Unión en que esas condiciones de competencia justas sean también aplicadas por todos sus socios comerciales es fundamental. El refuerzo de las normas de competencia a escala interna debe darse en unas condiciones equitativas de competencia internacional.**

**La Unión Europea debe enfocar la política industrial de manera que se obtenga el mayor beneficio de los acuerdos del GATT y se encuentren rápidamente soluciones a las cuestiones relativas a la globalización de los mercados, que llevarán a la decisión de establecer una Organización Mundial del Comercio.**

**Para la competitividad industrial de la Unión Europea es especialmente importante que la apertura de los mercados internacionales y el desarrollo de la competencia en el mercado interior progresen y se consoliden mutuamente. La competencia leal y las prácticas comerciales equitativas son los pilares del libre comercio.**

### 1. Objetivos

La situación actual en materia de competencia, de apertura de los mercados y de adhesión a normas de disciplina comunes sigue estando muy lejos de la perfección, a pesar de los esfuerzos de los Estados y de las organizaciones internacionales.

#### *En el exterior*

La Unión Europea debe definir las condiciones de un enfoque coherente que permita conciliar los requisitos de competitividad, funcionamiento competitivo de los mercados, aumento de la protección del medio ambiente y promoción de un desarrollo económico sostenible.

□ A raíz de la internacionalización de la industria, las actividades productivas de las empresas europeas se localizan en numerosos terceros países, lo que crea nuevas y complejas situaciones. En algunos casos de antidumping, por ejemplo, la cuestión del interés industrial

comunitario ya no puede abordarse únicamente en términos geográficos.

□ La competencia internacional adquiere un carácter cada vez más regional: la Unión —primer bloque económico mundial— acogerá pronto a nuevos Estados miembros y ha celebrado acuerdos económicos con los países de Europa oriental y con Rusia. Por otra parte, los Estados Unidos, Canadá y México han formado su propia comunidad económica (ALENA) y otras asociaciones de libre comercio se desarrollan en distintas partes del mundo (sureste asiático y América del sur).

□ Es preciso considerar la multiplicación de alianzas estratégicas para evitar la aparición de posturas dominantes a escala mundial. Paralelamente, debe favorecerse la multiplicación de alianzas que presenten interés industrial y tecnológico y al mismo tiempo permitan reforzar la competencia en los mercados mundiales. Es preciso, por lo tanto, hallar un equilibrio entre estos dos objetivos.

□ El potencial de exportación y de implantación de las empresas europeas no está total-

mente aprovechado ni mucho menos, debido a las dificultades derivadas del cierre persistente de determinados mercados. La identificación precisa de esos obstáculos al crecimiento y la adopción de medidas concretas para eliminarlos puede contribuir notablemente a aumentar las posibilidades de comercialización de los productos de la industria de la Unión Europea en los mercados correspondientes.

□ Una de las principales preocupaciones de la Unión Europea debe ser evitar el recurso a acuerdos bilaterales discriminatorios como el acuerdo celebrado entre los Estados Unidos y Japón en el sector de los semiconductores, en su fase inicial. La apertura de los mercados no debe ser discriminatoria. A este respecto, es preciso insistir en que una aplicación no rigurosa de las normas de competencia puede dar lugar a que, la industria de terceros países adopte prácticas contrarias a la competencia que puedan bloquear o frenar las importaciones en esos países.

□ Un número cada vez mayor de países se están industrializando en la actualidad y son capaces de producir una amplia gama de productos industriales. Muchos de ellos han liberalizado su economía, a menudo en un contexto muy difícil. La prosperidad futura de estos países depende de un acceso más fácil a los mercados del mundo industrializado. Estos países ofrecen a cambio posibilidades de exportación interesantes para la industria europea. A fin de garantizar que el acceso al mercado y las posibilidades de crecimiento y empleo se desarrollen de forma equilibrada por ambos lados, es fundamental que se acepten y cumplan las normas del sistema comercial multilateral y que las decisiones del nuevo mecanismo de arbitraje sean puestas rápidamente en acción por todas las partes firmantes. Por consiguiente, será preciso que estas cuestiones sean tratadas de forma adecuada por la nueva Organización Mundial del Comercio (OMC) y que los procedimientos por los que se apliquen las normativas tengan la flexibilidad, la transparencia y la sencillez necesarias para constituir un marco en el que las empresas europeas puedan desarrollarse de forma adecuada. Conviene evitar que esta situación prive a la industria europea del acceso a mercados en desarrollo y dé lugar a una competencia anormal que origine dificultades en numerosos mercados en los que está bien establecida, e incluso en el mercado comunitario.

□ La fuerte protección del mercado de un número limitado de países actualmente en vías de industrialización y un bajo nivel de protección social benefician a las industrias de exportación, aunque provocan distorsiones de la competencia cada vez más graves a medida que aumenta el nivel de calificación.

□ Por lo tanto, es conveniente que, trascendiendo los resultados de la Ronda Uruguay, los países en vías de industrialización prosigan la apertura de su mercado a todos, tanto en lo relativo a los derechos de aduana como a las medidas no arancelarias, que apliquen las normas y la disciplina aceptadas por todos los países socios y que accedan a combatir las prácticas restrictivas del comercio.

□ Debe concederse una atención muy particular al desarrollo de los acuerdos de reconocimiento mutuo con nuestros principales socios, contribuyendo de forma importante a la liberalización de los intercambios.

Estas circunstancias demuestran claramente que la Organización Mundial del Comercio constituirá el foro destinado a garantizar la base multilateral estable y equilibrada del comercio internacional que se define en los acuerdos de la Ronda Uruguay.

La actuación de la Unión Europea deberá perseguir por lo tanto los siguientes objetivos:

□ *Favorecer la apertura del comercio, fomentando al mismo tiempo el progreso social.* La Unión deberá hallar los medios de contribuir al desarrollo económico e industrial de los países que se fijan este objetivo y participar activamente en los debates sobre las cuestiones sociales que se desarrollarán en la OMC, en colaboración con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), sin afectar a las ventajas comparativas de los países en desarrollo. Sin embargo, la preocupación por el progreso social no debe constituir un pretexto para obstaculizar el derecho de esos países al desarrollo económico. En cualquier caso, para garantizar una intervención eficaz a este nivel, será preciso fomentar también la ratificación de los convenios de la OIT y reforzar sus medios de vigilancia.

□ *Plantear de forma multilateral, tanto en la OCDE como en la OMC, la cuestión de la adopción de normas destinadas a reducir las distorsiones de la competencia debidas a las propias empresas y a hacer efectivo el acceso*

de las empresas europeas a los mercados que no están sujetos aún a estas disposiciones.

□ En el Comité de Comercio y Medio Ambiente, colaborar en la elaboración y *aplicación efectiva de criterios para la protección del medio ambiente* que se ajusten a los principios fundamentales del GATT y, concretamente, al de la no discriminación.

□ Partiendo de la base de que, en los últimos diez años, el comercio internacional ha crecido más rápidamente dentro de las zonas comerciales regionales que fuera de ellas, *procurar explotar mejor el potencial del conjunto geográfico* con el que mantiene estrechas relaciones por motivos históricos y culturales:

- favoreciendo la especialización internacional entre la Unión, los países de Europa central y oriental, Rusia y los otros Estados de la CEI y los países mediterráneos;
- iniciando una reflexión estratégica sobre las necesidades concretas de esos países y sobre la adaptación de la producción industrial a estas necesidades y no sólo a la exportación a gran escala;
- fomentando el comercio dentro de esta amplia zona, no sólo entre la Unión y cada uno de esos países, sino recíprocamente entre ellos, para obtener importantes economías de escala en los productos locales;
- desarrollando con esos países, a semejanza del ALENA entre los Estados Unidos, México y Canadá, normas comunes estrictas que refuercen la cooperación y la integración económica en la zona y cláusulas que eviten el dumping social o medioambiental, cuya aparición engendraría inevitablemente tensiones proteccionistas perjudiciales para el objetivo perseguido.

## En el interior

El mercado interior de la Unión Europea ya existe oficialmente. Ahora la prioridad es que funcione de forma eficaz, lo que supone en particular la aplicación adecuada de las disposiciones relativas a la realización del mercado interior en todos los Estados miembros, la apertura efectiva de los contratos públicos, el avance del reconocimiento recíproco de las normas, una mayor transparencia de las reglas del mercado interior y una simplificación en materia de IVA, así como la transición, en 1997, al régimen definitivo de imposición en el

lugar de compra, es decir, en el país vendedor.

□ La aplicación clara y rigurosa de las normas de competencia establecidas en el Tratado o adoptadas para tener en cuenta las nuevas circunstancias internacionales (Reglamento sobre las concentraciones) estimula la actividad y reduce las tensiones inflacionistas. Asimismo permite adaptar las estructuras industriales al nuevo entorno de competencia, en particular a la revolución tecnológica y a las nuevas alianzas.

□ La Unión Europea es un conjunto económico con una política de competencia muy elaborada y estructurada. La realización de su mercado interior refuerza aún más la importancia de esta política para estimular el aumento de la competitividad industrial. Con la supresión de las fronteras interiores aumentan notablemente los riesgos de posición dominante y las distorsiones creadas por las ayudas públicas, que siguen siendo muy importantes.

□ El refuerzo de la política de competencia no es un objetivo en sí. Su aplicación tiene en cuenta los objetivos de las demás políticas comunitarias, como ha demostrado progresivamente la aplicación del Reglamento sobre concentraciones, y contribuye por lo tanto a reforzar su eficacia. La disciplina que se impone la Unión Europea en la política de competencia, aunque constituye un ejemplo para terceros países, puede hacerse más eficaz y transparente.

□ El sistema de control de las ayudas se basa en una serie de normas que se han ido acumulando a lo largo del tiempo y cuya complejidad ha ido en aumento. El sistema incluye entre otras cosas una serie de divisiones sectoriales creadas al principio por razones coyunturales o estructurales graves y está basado en criterios a veces heterogéneos, como por ejemplo el del exceso de capacidad productiva, cuya definición y aplicación se han ampliado progresivamente con el fin de tener más presente las peculiaridades del mercado en cuestión, tales como su grado de globalización y la evolución de las técnicas de producción. Además, tal como subraya el Libro blanco, algunos criterios de admisión de las ayudas incitan a las empresas a aumentar la intensidad del capital de la producción y a incrementar sus inversiones materiales en vez de inmateriales a fin de mejorar su eficacia productiva.

□ La Comisión se propone aumentar el rigor, la eficacia y la neutralidad del control de las

ayudas estatales. Teniendo en cuenta las orientaciones del Libro blanco, la Comisión elaborará rápidamente las adaptaciones posibles del mecanismo de control de las ayudas. La Comisión se plantea al mismo tiempo el objetivo de agilizar y acelerar los procedimientos en los casos de menor importancia.

Puede mejorarse aún más la coherencia entre el objetivo comunitario de incrementar la cohesión económica y social y la política de control de las ayudas estatales. Por un lado, el peso relativo de las ayudas en las regiones más prósperas sigue siendo un obstáculo a la cohesión económica y social.

Por último, debe hacerse un esfuerzo similar a fin de aumentar la coherencia entre la política comunitaria de competencia en el ámbito de las ayudas estatales y de los acuerdos entre empresas y, por otro, las intervenciones de la Unión de acuerdo con otras políticas que aplica en virtud del Tratado, como por ejemplo en el sector de la investigación y de los transportes.

## 2. Medidas

### *Mercados exteriores*

*Insistir en solucionar los problemas* que no han podido ser resueltos completamente al final de la Ronda Uruguay (aeronáutica, acero, audiovisual, servicios financieros, etc.).

*Eficacia en la lucha contra el fraude*, principalmente en relación al origen de los productos (por ejemplo respecto a los productos de tecnología punta y los textiles) especialmente a través de métodos modernos de detección (por ejemplo, detección electrónica).

*Desarrollo de normas de competencia internacionales y de mecanismos que garanticen su aplicación efectiva*, que permitan aprovechar las consecuencias de la evolución de la concentración y de la interpenetración de las industrias a escala mundial y abrir los mercados que permanezcan cerrados debido a prácticas contrarias a la competencia.

*Consideración de los intereses industriales de la Unión Europea, a la vez como exportador y como importador*, para el desarrollo de relaciones preferentes con sus socios comerciales.

*Creación de un mecanismo de evaluación industrial* («*Industrial Assessment Mechanism*») que se inspire en la experiencia del

mecanismo de evaluación comercial («*Trade Assessment Mechanism*»), sobre la base de las conclusiones del Libro blanco, y se financie con los recursos existentes de la Comisión, para detectar, en cooperación con los terceros países interesados, la naturaleza y las causas de las deficiencias industriales de la Unión Europea en mercados en los que tiene un fuerte potencial competitivo; y sacar las consecuencias en términos de prioridades;

*Prosecución del perfeccionamiento de la estructura del arancel aduanero común* a fin de tener más en cuenta los intereses industriales de los fabricantes y de los utilizadores.

*Creación*, en colaboración con la industria europea, de *una base de datos (inventario)* sobre los obstáculos con los que se enfrentan las empresas europeas en cada mercado.

*Perfeccionar*, haciéndolos más eficaces y operacionales, *los instrumentos de política comercial* teniendo en cuenta la evolución de las estructuras de producción y comercio y, en particular, las consecuencias de la internacionalización creciente de la producción.

*Reflexión sobre el modo en que los instrumentos de política y protección comercial pueden contribuir al desarrollo de los servicios vinculados a la desmaterialización creciente de la economía y al correcto funcionamiento de sus mercados.*

*Mejora de la coordinación entre el fomento de las exportaciones y las inversiones y las demás políticas.*

### *Mercado interior*

*Continuación de la disminución global de las ayudas estatales*, teniendo en cuenta los desequilibrios regionales, concretamente a través de una mayor transparencia y la clarificación y simplificación de las normas que requieren la refundición de determinados textos, y facilitando la intervención de terceros competidores.

*Tratamiento rápido* de las posibles adaptaciones del mecanismo de control de las ayudas.

*Revisión de los criterios de admisión de las ayudas* a fin de corregir la actual tendencia en favor de las inversiones materiales y agilizar los mecanismos de control en los casos de menor importancia.

- Prosecución del esfuerzo de *coherencia entre las políticas estructurales y las de control de las ayudas estatales*.
- Mejorar la *coherencia entre las normas aplicables a las ayudas estatales* y las normas de financiación comunitaria en aplicación de políticas distintas a las estructurales.
- Refuerzo del mercado interior*, principalmente con vistas al suministro de productos y

servicios a precios competitivos a las empresas, ya que éstas deben tener acceso a una calidad óptima con un coste mínimo para estar en condiciones de hacer frente a la competencia internacional, especialmente en el sector del gas, de la electricidad y de las telecomunicaciones.

## D. Modernizar la función de los poderes públicos

**La modernización de la estructura de las entidades públicas, tanto comunitarias como nacionales, y de sus modos de intervención, ajustándolos a los de las empresas, permitirá no gravar aún más las exacciones obligatorias. Esta modernización es indispensable para mejorar la competitividad industrial. Las antiguas prácticas administrativas y de gestión a menudo demasiado pesadas y lentas no responden al estado actual de la economía. Los poderes públicos deben adaptarse rápidamente a esta nueva realidad.**

**Los poderes públicos también deben asumir su papel con eficacia para crear un entorno atractivo para la actividad industrial en la Unión Europea y fomentar el desarrollo de sectores como la sanidad, la educación y las comunicaciones, donde tienen una responsabilidad directa como clientes o inversores.**

### 1. Objetivos

La Unión Europea ha desempeñado un papel determinante en la creación de un gran mercado interior que ha suprimido gran número de controles y formularios inútiles de la antigua burocracia. La existencia del gran mercado interior es una ventaja de primera magnitud. La realización del mercado único europeo sin fronteras ofrece a las empresas la posibilidad de beneficiarse de economías de escala, reducir sus costes administrativos y financieros, acceder a los mercados privados y públicos con mayor facilidad y mejor situación competitiva y mejorar la cooperación entre sí. Este mercado integrado debe explotarse de forma dinámica y su funcionamiento debe mejorar aún, por ejemplo en materia de fiscalidad indirecta y de normalización y apertura de la contratación pública. Para aprovechar este mercado, la Unión debe modernizar sus intervenciones y:

- Pasar de la fase de entrada en vigor de un marco reglamentario, vinculada con el objetivo 92, a una fase que dé prioridad a la cooperación*; en un contexto caracterizado por la progresiva desregulación, en el que el recurso a la clásica armonización ya ha alcanzado sus lími-

tes, se trata de aprovechar lo mejor posible el mercado interior integrado prosiguiendo la eliminación de las distorsiones derivadas de las disparidades legislativas, reglamentarias o administrativas; a tal fin, conviene reflexionar acerca del recurso en casos concretos a las disposiciones de los artículos 101 y 102 del Tratado, a fin de eliminar determinados obstáculos que siguen perjudicando a la competitividad, de acuerdo con la propuesta presentada por la Comisión en su comunicación sobre el principio de subsidiariedad [SEC(92) 1990 final].

- Fomentar la *cooperación administrativa entre los Estados miembros y la Comisión* a fin de resolver las dificultades que se plantean a las empresas a la hora de beneficiarse de su derecho de acceso al mercado interior.

- Simplificar la organización y el ejercicio de las responsabilidades públicas* que influyen en la competitividad industrial; por ejemplo a través de un análisis más sistemático del impacto de cualquier propuesta legislativa sobre la competitividad.

- Aplicar la *desregulación y proceder a la simplificación administrativa* a fin de eliminar las limitaciones inútiles que reducen la compe-

tividad de las empresas y frenan la innovación y la creación de empleo, especialmente para facilitar la implantación de nuevas formas de organización del trabajo.

*Animar a las administraciones públicas* a adaptarse a la situación de globalización de la economía mundial que tiene consecuencias, por ejemplo en el terreno de la sociedad de la información respecto a la demarcación entre actividades del sector competitivo y del sector no competitivo.

*Mejorar la concertación con los agentes económicos sobre cuestiones relativas a la eficacia industrial* aumentando la información sobre la evolución del mercado, de la tecnología y de las condiciones básicas que puedan incidir en la eficacia de la industria europea.

*Aproximar las estructuras administrativas* que se ocupan del fomento de la investigación a aquéllas que se encargan del desarrollo de la industria.

Continuar intentando *reducir los costes derivados de las normativas* nacionales y comunitarias evaluando los costes de todas las nuevas propuestas y simplificándolas.

Crear las *condiciones favorables al desarrollo empresarial*, la innovación y la investigación, eliminando los obstáculos tanto reglamentarios como de otro tipo y garantizando la libre circulación de los factores de producción en la Unión Europea.

Los centros de decisión públicos con influencia en la actividad industrial son cada vez más numerosos y ejercen sus responsabilidades sin que exista, en realidad, una visión de conjunto ni una coordinación continua:

A escala internacional, estas responsabilidades son compartidas por múltiples estructuras permanentes o de geometría variable, cuya eficacia es a menudo discutida.

En la Comunidad, numerosos Consejos deben pronunciarse sobre temas industriales (Asuntos Generales, Industria, Telecomunicaciones, Mercado Interior, Investigación, Medio Ambiente, Transportes, Energía). Por otra parte, la necesidad de coordinación se reconoce expresamente en el artículo 130 H del Tratado y ha sido subrayada por el Consejo Europeo de Corfú, que ha invitado a la Comisión a tomar iniciativas para promover dicha coordinación en temas de investigación, principalmente en relación con el conjunto de cuestiones vinculadas a la sociedad de la información que serán

competencia de un mismo Consejo de Ministros.

A escala nacional y regional, las estructuras administrativas varían según los Estados miembros y el reparto de las responsabilidades varía notablemente (reparto arbitrario entre industria, investigación, telecomunicaciones, empresa, etc.).

Los Estados Unidos y Japón han empezado a resolver estos problemas creando marcos de concertación más horizontales, tales como el «consejo de competitividad» norteamericano, que reúne a representantes de las principales partes interesadas en el desarrollo industrial. Los poderes públicos europeos, al igual que la Comisión, deben estudiar las consecuencias que han de extraerse de esta evolución.

## 2. Medidas

*Proseguir el proceso de desregulación:*

— examinando, sobre la base de los problemas que se plantean a las empresas, la posibilidad de recurrir a los artículos 101 y 102 para eliminar determinadas disparidades derivadas de legislaciones nacionales divergentes;

— inspirándose particularmente en la experiencia de las telecomunicaciones iniciada por la Comisión a través de las directivas adoptadas en virtud del artículo 90, del artículo 100 A con respecto a la armonización y del artículo 129 con respecto a las redes transeuropeas y basándose en la resolución del Consejo de 22 de junio de 1993 y en las conclusiones del grupo de alto nivel sobre la *sociedad de la información*; y

— adoptando un enfoque dinámico para reforzar la competencia en el mercado de la energía en relación con una redefinición de las tareas de interés económico general;

*Redefinir los objetivos del servicio público* para distinguir con más claridad las tareas que no pueden realizarse sólo con la competencia y establecer un marco de gestión que mejore el uso de los instrumentos de regulación.

*Utilizar los fondos estructurales de la Unión Europea para prever y acompañar las transformaciones industriales*, tanto en general como a través del nuevo objetivo nº 4 y de los programas de iniciativas comunitarias.

□ *Facilitar, particularmente a través de nuevos programas de iniciativas comunitarias*<sup>1</sup> y, concretamente, de las iniciativas PYME<sup>2</sup> y ADAPT,<sup>3</sup> *el desarrollo de relaciones de cooperación entre las grandes empresas y las PYME y la creación de redes y conjuntos de actividades («clusters»*<sup>4</sup>) indispensables para favorecer:

— *una coordinación más estrecha entre las grandes empresas y sus proveedores*, por ejemplo, entre constructores de automóviles y proveedores de equipos;<sup>5</sup>

— *el acceso de las PYME a las nuevas tecnologías*, o a las tecnologías complementarias de aquéllas de las que ya disponen, para facilitar su actividad;

— *la explotación de la diversidad regional de la Unión Europea* combinando sus ventajas industriales, tecnológicas y geográficas.

□ *Agilizar sistemáticamente los procedimientos y aumentar su transparencia*, para facilitar las decisiones de los agentes económicos, *tomando como base el análisis de los efectos de las reglamentaciones nacionales y comunitarias sobre la competitividad y el empleo*, por ejemplo en el sector de las normas técnicas de la maquinaria, las reglamentaciones relativas a

la biotecnología, la legislación sobre emisiones contaminantes, la seguridad e higiene en el lugar de trabajo, los horarios de trabajo y el acceso a las profesiones; los trabajos del grupo sobre simplificación legislativa y administrativa creado en la Comisión por el Consejo Europeo de Corfú se centrarán en esta tarea.

□ *Acelerar el establecimiento de redes telemáticas transeuropeas* entre las distintas administraciones y facilitar el desarrollo de infraestructuras de información y servicios comerciales.

□ *Utilizar los instrumentos comunitarios (investigación, fondos estructurales, etc.)* cuando se utilicen para apoyar proyectos concretos de cooperación industrial ejemplares en los que intervengan empresas de varios Estados miembros (concretamente mediante la coordinación de la tramitación de los expedientes por las autoridades nacionales dentro de los marcos comunitarios de apoyo).

Por último, la Comisión se propone estudiar la oportunidad de simplificar y hacer más coherentes las múltiples estructuras que intervienen en la política industrial y analizar los resultados de las experiencias de marcos de concertación ampliados, como los «consejos de competitividad».

<sup>1</sup> Las iniciativas comunitarias son una propuesta de la Comisión a los Estados miembros de aplicar, con cargo a los fondos estructurales, medidas en determinados sectores que presentan especial interés para la Unión Europea.

<sup>2</sup> Esta iniciativa se propone ayudar a las pequeñas y medianas empresas industriales o de servicios, en particular a las de las regiones menos desarrolladas, a adaptarse al mercado único, con objeto de que adquieran competitividad a escala internacional.

<sup>3</sup> La iniciativa ADAPT tiene el propósito de contribuir a la adaptación de la mano de obra al cambio industrial y de mejorar los mecanismos de funciona-

miento del mercado de trabajo para relanzar el crecimiento, el empleo y la competitividad de las empresas en la Unión Europea.

<sup>4</sup> El «cluster» consiste en un conjunto de agentes industriales que, aun siendo competidores, cooperan y forman un polo dinámico de conocimientos que tiene una incidencia positiva (fuente: «European Industrial Competitiveness», Torger Reve & Lars Mathiesen, estudio conjunto de la Comisión Europea y UNICE, junio de 1994).

<sup>5</sup> Véase la comunicación de la Comisión sobre la industria del automóvil en la Unión Europea [COM(94) 49].



## Anexos

Anexo I: Análisis del estado de la industria europea

Anexo II: Cuadros estadísticos

Anexo III: Gráficos



## Análisis del estado de la industria europea

### A. Diagnóstico de los resultados de la industria

A pesar de que las perspectivas económicas a corto, medio y largo plazo son alentadoras, en la mayoría de los análisis sobre la situación de la industria de la Unión se sigue haciendo hincapié en la preocupante pérdida de competitividad en relación con sus principales competidores y, sobre todo, a los demás miembros de la «tríada».

Es cierto que la comparación estricta del comportamiento de determinados factores macroeconómicos a escala comunitaria pone de manifiesto claramente que la Unión ocupa una posición desfavorable (véanse los cuadros y gráficos incluidos en la comunicación). Ahora bien, es necesario hacer algunas matizaciones en relación con esta observación pesimista:

- esta comprobación se basa en el análisis de un número reducido de factores, mientras que el problema de la competitividad industrial es complejo y excede de la simple comparación de variables macroeconómicas, por importantes que puedan ser;
- los promedios utilizados en el caso de la Unión no tienen en cuenta la situación relativa de los Estados miembros, algunos de los cuales arrojan resultados notables, comparados con los de los demás países de la OCDE;
- no se tiene totalmente en cuenta la importancia creciente de los servicios, que se calcula representan más del 60% del valor añadido y del empleo del conjunto de la producción comunitaria; efectivamente, en este ámbito, los datos estadísticos faltan a menudo, a pesar de que la Unión mantiene ventajas competitivas importantes al respecto;
- por último, esta comprobación no puede dejar translucir los elementos fundamentales que constituyen la base de cualquier actuación competitiva: la dimensión macroeconómica, el espíritu de empresa, el esfuerzo individual, la orientación comercial de las empresas y la dinámica de los grupos de agentes económicos; la Unión abunda en ejemplos de actividades

prósperas que tienen su origen en estos elementos, cuyas recetas requieren únicamente que se diseminen con mayor profusión en su tejido industrial.

Estas observaciones son fundamentales, ya que las evaluaciones sobre la situación de la industria de la Unión se inscriben en un contexto de crisis económica en el que resulta difícil determinar en qué medida la comparación desfavorable de algunos factores cuantitativos no es un reflejo del deficiente entorno coyuntural.

También es importante recordar que la competitividad industrial se basa fundamentalmente en que, en el tejido industrial, haya el mayor número posible de empresas que estén en condiciones de poder desarrollarse obteniendo beneficios en el conjunto de los mercados en los que actúen. No hay que olvidar, sin embargo, que cuanto más exigente es la demanda y mayor la competencia, más significativa resulta la actuación positiva de los agentes económicos desde el punto de vista de su competitividad.

Estas últimas condiciones existen en la Unión y los resultados positivos logrados por un amplio número de agentes económicos tienden a demostrar que éstos han sabido adaptarse a este entorno competitivo.

### B. Posición relativa de los Estados miembros

Aunque parece evidente que el conjunto de la industria manufacturera de la Unión no ha logrado superar aún algunas desventajas de tipo estructural, la edición de 1993 del «World Competitiveness Report» ofrece una imagen menos alarmante de la posición competitiva de la Unión. Considerados aisladamente, algunos Estados miembros se hallan, efectivamente, en el pelotón de cabeza en relación con los 370 factores (cuantitativos y cualitativos) que se tienen en cuenta en este análisis anual.

Este es el caso, principalmente, de Dinamarca (3<sup>o</sup>), Alemania (5<sup>o</sup>), los Países Bajos (6<sup>o</sup>) y la

Unión belgoluemburguesa (10<sup>o</sup>).<sup>1</sup> Además, hay que tener en cuenta que la quinta posición que ocupa Alemania (2<sup>o</sup> en 1992) se debe fundamentalmente al efecto de la reunificación. Otros Estados (Francia y el Reino Unido) han mejorado sus posiciones respecto a años anteriores y se sitúan en niveles absolutos comparables a los mejores. Únicamente algunos países del sur de la Unión parece que siguen presentando deficiencias en materia de competitividad debido, en gran parte, a problemas estructurales vinculados a la reconversión de algunas industrias de base, de poco valor añadido.

Estas clasificaciones son importantes, ya que los debates sobre la competitividad parecen con frecuencia limitarse a la comparación de algunos factores cuantitativos (y de tipo macroeconómico), que tienen por efecto excluir tanto los resultados relativos de los agentes económicos, como la parte cada vez mayor que ocupan los servicios y los demás factores de tipo cualitativo.

## C. Opinión de la industria<sup>2</sup>

De acuerdo con la propia opinión de la industria, no hay un factor único en Europa al que pueda atribuirse la causa del declive relativo de la posición competitiva de la industria europea (que, fundamentalmente, se expresa en función de los rendimientos comerciales en los mercados exteriores). Tampoco existe una solución única.

Además de los elementos desfavorables conocidos (deterioro de la balanza comercial, apreciación monetaria, menor tasa de crecimiento, falta de flexibilidad del factor humano, etc.), la industria señala los factores siguientes:

- el crecimiento de las remuneraciones horarias ha sido más rápido, alcanzándose un diferencial de cerca del 20% en 1992,
- el peso de la fiscalidad se sitúa por término medio en el 40% en la Unión, frente al 30% en el caso de sus interlocutores comerciales,
- el diferencial de productividad en la industria manufacturera es importante (del orden del

30% en relación con los Estados Unidos y del 10% con Japón), a pesar de haberse producido un crecimiento análogo en los diez últimos años.

la existencia de lagunas en materia de promoción de inversiones materiales e inmateriales en las empresas (sobre todo en las PYME) y de deficiencias sobre conocimientos técnicos en materia de gestión.

Entre las soluciones recomendadas, la industria propone la adopción de un conjunto de políticas destinadas a mejorar el entorno macroeconómico y a hacer más eficaz el funcionamiento de los mercados.

## D. Competitividad, coste de los factores y deslocalización

**Desde un punto de vista general, la parte fundamental de los esfuerzos de la industria comunitaria, en lo que a recuperación de la competitividad se refiere, se ha centrado en los costes y la productividad, habiéndose obtenido resultados apreciables estos últimos años.**

El análisis de la situación financiera de una muestra de las 1 380 empresas industriales europeas mayores,<sup>3</sup> en el período comprendido entre 1987 y 1992, pone de manifiesto que el volumen de negocios por persona empleada pasó de 99 000 ecus a 136 000,<sup>4</sup> es decir, alrededor de un 6% anual, mientras que el empleo aumentó únicamente un 2,5%. Además, una parte del crecimiento del empleo se debió a operaciones de fusión y de adquisición (efectuadas en previsión de la realización del mercado único) más que a necesidades reales.

Por otra parte, en el «World Competitiveness Report» de 1993 figuran seis Estados miembros (Irlanda, 3,68%, Italia, 2,60%, Portugal, 2,29%, Francia, 2,15%, Benelux, 1,92%, y España, 1,91%) entre los diez mejores miembros de la OCDE en lo que a crecimiento del PIB por persona empleada (período de 1983-1991) se refiere, con unos índices próximos o superiores al 2% anual. Únicamente Alemania

<sup>1</sup> Japón (1<sup>o</sup>) y Estados Unidos (2<sup>o</sup>) ocupaban los primeros lugares en 1993.

<sup>2</sup> The UNICE Competitiveness Report 1994 (UNICE: Informe sobre la competitividad de 1994).

<sup>3</sup> Base de datos DABLE (DG III).

<sup>4</sup> Al final del período, los datos comparables correspondientes a Estados Unidos y Japón eran, respectivamente, de 150 000 y 220 000 ecus.

presenta un crecimiento negativo (-2,33%), como consecuencia de la reunificación. Además, en lo tocante al valor añadido por persona empleada en la industria manufacturera, en el mismo informe se señala (tomando como año de base 1989) que seis Estados miembros (Benelux, Francia, Alemania e Italia) se sitúan entre los diez primeros, por detrás de Japón. No obstante, los resultados de este último superan en un 14% a los del Benelux, que ocupa la primera posición entre los Estados miembros. Los resultados de los Estados Unidos, que ocupan la undécima posición, son análogos a los de Italia. En cambio, en productividad del capital (valor añadido por ecus invertidos), los Estados Unidos se sitúan claramente en cabeza con 6.63 ecus, por delante de tres Estados miembros (el Reino Unido, 5,15; Dinamarca, 5,06, e Irlanda, 5,00). La actuación de Japón es la peor del conjunto de países analizados (2,7 ecus, es decir, aproximadamente un tercio de la de Estados Unidos).

Estos datos tienden a confirmar que las empresas de la Unión han centrado claramente los esfuerzos de productividad en la búsqueda de la reducción del factor trabajo y de su coste, y ello por razones bien conocidas.

*Este movimiento parece lejos de haber finalizado.* Iniciado en las grandes empresas, tiende a difundirse entre las pequeñas y medianas, a pesar de que la importancia relativa del factor coste de la mano de obra de producción (al menos en la industria manufacturera) en el coste de producción de la mayoría de los productos y servicios tiende a disminuir en relación con los demás elementos, como los costes de desarrollo, industrialización, control y distribución.

*Esta búsqueda de una mayor competitividad basada en los costes se complementa a veces aplicando estrategias industriales de deslocalización o relocalización* hacia regiones que disfrutaban de ventajas comparativas en relación con el coste de determinados factores y, en particular, el de la mano de obra.

El análisis de los flujos de *inversiones extranjeras directas* (IED) de las empresas comunitarias tiende a demostrar, no obstante, que el objetivo fundamental de tales estrategias es el de lograr una mayor participación en los mercados en crecimiento, en contraste con las estrategias de sustitución, mediante las cuales las producciones se destinan a ser reexportadas a Europa. Por otra parte, *los movimientos de*

*relocalización de la producción comunitaria en países con un coste de mano de obra bajo son mucho menos importantes de lo que se piensa en general.*<sup>1</sup>

Estos movimientos se ciñen a un número limitado de sectores (como el textil, la confección, el calzado, la electrónica recreativa, los componentes electrónicos) o de actividades (subcontratación de tareas intelectuales sin gran contenido innovador) en los que la importancia relativa del coste y la flexibilidad del factor mano de obra siguen siendo importantes.

Si se tienen únicamente en cuenta los flujos de inversiones extranjeras directas de 1991 procedentes de los cuatro Estados miembros más activos (Francia, Alemania, los Países Bajos y el Reino Unido), la distribución por lugares de destino es la siguiente:

1991	miles de millones de ecus	%
Total inversiones extranjeras directas	57,1	100
□ Parte destinada a los demás Estados miembros	32,5	57
□ Parte fuera de la Unión	24,6	43
— Parte destinada a Estados no miembros de la OCDE	9,4	16
— Parte destinada a países de Asia	3,6	6
Total de la inversión de los cuatro Estados	707,5	—

*Estas cifras ilustran, a la vez, la parte relativamente poco importante de las inversiones extranjeras directas con relación a la inversión total nacional (8%), la importancia de la Unión como destinataria de estos flujos de inversiones (32 500 millones de ecus) y la parte relativamente modesta destinada a los países menos industrializados (9 400 millones de ecus).*

Por sectores, la distribución de las inversiones extranjeras directas de las empresas de la Unión, fuera de la Comunidad, se concentra en las industrias manufacturera y energética, principalmente en el petróleo. No se conocen los datos relativos a las actividades subcontratadas. En la industria manufacturera, los productos

<sup>1</sup> «Investment strategies of EU companies in non-european countries», *Panorama de la industria comunitaria 1994*.

químicos representan el sector más importante, seguido de la construcción eléctrica, los alimentos, las bebidas, el tabaco y la industria automovilística. No obstante, las inversiones conjuntas en estos últimos sectores es menos importante que las destinadas al sector de los productos químicos, que representa cerca de la mitad del total fuera de la Comunidad (datos de 1991 en el caso del Reino Unido).

## E. Competitividad y estrategias de diferenciación

**A pesar de los esfuerzos realizados, la industria comunitaria parece, sin embargo, menos activa en la aplicación de medidas destinadas a aumentar el valor añadido de los productos mediante la diferenciación y el desarrollo de ventajas competitivas.** Esto es así, principalmente, en el caso de un gran número de PYME del tejido industrial logístico de los grandes agentes económicos.

Muy a menudo, el problema de los costes de producción se trata teniendo presente únicamente la mejora de la productividad mediante la reducción de la contribución del factor trabajo. Ahora bien, un análisis más detallado muestra que el abaratamiento de los costes se logra antes mediante cambios estructurales, junto con la mejora de la capacitación del trabajo y el incremento del valor añadido, que a través de una simple reducción mecánica del empleo, en particular de producción.

Este tipo de situación afecta en general a todas las producciones, no sólo a las destinadas al consumidor final, sino también a los bienes de capital e intermedios, así como a los procesos de fabricación previos y a los servicios correspondientes.

La propia industria reconoce que este análisis se asienta en argumentos sólidos cuando recomienda<sup>1</sup> medidas encaminadas a fomentar el desarrollo de grupos industriales dinámicos y a mejorar las prácticas de gestión en las empresas.

<sup>1</sup> The UNICE Competitiveness Report 1994 (UNICE: Informe sobre la competitividad de 1994).

## F. Importancia de las industrias de servicios

*Al determinar la actuación competitiva de la industria de la Unión y de la de sus competidores, generalmente no se tiene en cuenta la importancia creciente de las actividades de los servicios.*

En sentido amplio, estas actividades engloban tanto los servicios destinados a la venta (reparación, comercio, restauración, alojamiento, transportes, comunicaciones, banca, seguros y otros) como los no destinados a la venta (sanidad, enseñanza, investigación, asistencia social y servicios públicos). Todos ellos contribuyen a impulsar las ventajas competitivas de la Unión.

Un estudio reciente<sup>2</sup> permite comprender mejor esta dimensión, a pesar de los problemas de metodología y de recogida y análisis de los datos.

Desde el punto de vista del valor añadido y el empleo, el sector servicios representa cerca de los dos tercios de la economía comunitaria. De ellos, tres cuartas partes corresponden a servicios destinados a la venta (ocupando la mayor parte la reparación y el comercio mayorista y minorista) y el resto a los no destinados a la venta.

Con relación a 1980, el valor añadido de estas actividades aumentó un 8,7% anual, mientras que el valor añadido total en la CE experimentó una tasa anual de crecimiento de 7,8%. Esto ha dado lugar a un aumento de 5,6 puntos de la parte del sector servicios en el valor añadido total. La fracción de los servicios destinados a la venta aumentó ligeramente en los años ochenta en detrimento de los no destinados a la venta. Este crecimiento se debe en gran medida al aumento de la parte correspondiente a otros servicios destinados a la venta.

En lo que atañe a *inversiones extranjeras directas intracomunitarias*, los servicios representaron 21 300 millones de ecus en 1989. Estas inversiones superaron a la vez a las inversiones interiores de procedencia extracomunitaria (16 800 millones de ecus) y a las inversiones comunitarias fuera de la Unión (11 900 millones de ecus). El sector bancario

<sup>2</sup> *Panorama de la industria comunitaria 1994*, «El sector servicios en la cambiante economía de la CE», redactado por NEI.

supuso aproximadamente el 40% de la inversión intracomunitaria, con 9 600 millones de ecus entre 1984 y 1989, contribuyendo de este modo al aumento de la inversión extranjera directa en la Unión. En ese mismo período, los grupos bancarios no comunitarios aumentaron sus inversiones en la Unión en cerca de 7 000 millones de ecus, de un total de 13 200 millones de ecus correspondiente a todo el sector servicios.

Por lo que se refiere al *empleo*, se observan tendencias comparables. En 1990, cerca de dos tercios de los puestos de trabajo de la Unión correspondían a actividades vinculadas al sector servicios (unos 80 millones de personas en diez Estados miembros). Respecto a la situación de 1980, el número total de puestos de trabajo en este sector aumentó en 13,4 millones (+ 1,9% anual), mientras que en la agricultura y la industria manufacturera disminuyó en 3 y 4 millones, respectivamente. Desde entonces, la parte de los servicios en el empleo ha aumentado 7,8 puntos, lo que representa un crecimiento superior al del valor añadido.

Estos datos, que no hacen sino confirmar los análisis de R. Reich sobre la nueva segmenta-

(<sup>1</sup>) *The work of nations, 1991*. Véase al respecto el estudio titulado «European Industrial Competitiveness», 1994, realizado por T. Reve y L. Mathiesen de SNF, por la DG III y la UNICE.

ción del mercado del trabajo, hacen hincapié además en la absoluta necesidad de crear instrumentos de recogida y evaluación adecuados en la materia.

## G. Situación de los resultados de la industria manufacturera

El análisis de la evolución de la industria manufacturera muestra que los sectores de los **bienes de consumo** son los que más han avanzado en los seis últimos años. En efecto, de un total de 65 sectores analizados (véase el cuadro), 28 (aproximadamente el 40%) experimentaron un crecimiento constante; de éstos, 20 (las tres cuartas partes) registraron índices de exportación superiores a los de la producción interior, como los alimentos y las bebidas no alcohólicas. La mayor parte de los sectores productores de **bienes intermedios** corresponde a los sectores con un crecimiento medio elevado; los sectores más favorecidos son el de la transformación del caucho y las materias plásticas y el de la transformación secundaria de los metales.

### Análisis sectorial del crecimiento de la producción comunitaria y de la balanza comercial (industrias manufactureras) (período de 1986-1992)

(Base = % anual de crecimiento)

Número de sectores	Bienes de inversión	Bienes intermedios	Bienes de consumo	Total
<i>En aumento</i>				
El crecimiento de la balanza comercial es superior al de la producción comunitaria	5	3	20	28
El crecimiento de la balanza comercial es inferior al de la producción comunitaria	1	1	1	3
El crecimiento de la producción comunitaria va unido a una reducción de la balanza comunitaria	3	13	7	23
<i>En declive</i>				
El descenso de la producción comunitaria se compensa en parte con un crecimiento de la balanza comercial	1	1	5	7
El descenso de la producción comunitaria va unido a una reducción de la balanza comercial	3	—	1	4
Número de sectores analizado	13	18	34	65

Fuente: Panorama de la industria comunitaria 1994.

En cambio, los sectores de los **bienes de inversión** han experimentado un crecimiento lento durante este período. Los malos resultados de estos sectores parecen continuar y siguen siendo una preocupación para las autoridades públicas, ya que se trata de productos de alto valor añadido que representan una parte importante del comercio extracomunitario.

La mayor parte de los sectores en los que se registra un crecimiento elevado son sectores de punta caracterizados por una demanda creciente a escala mundial en los últimos años. En cambio, un gran número de los sectores que han experimentado el crecimiento más bajo o incluso negativo son sectores directamente afectados bien por el cambio de gustos de los

consumidores (peletería, bebidas alcohólicas, tabaco), bien por la parte creciente de mercado controlada por los competidores extranjeros (instrumentos de música, relojes, juguetes y artículos deportivos) en detrimento de los productores de la Unión.

En los cuadros que figuran a continuación (véanse también los cuadros 24 y 25 del anexo II), se analiza la intensidad de las exportaciones y las importaciones de los principales sectores de la industria manufacturera durante el período comprendido entre 1986 y 1992, estableciéndose la clasificación siguiente: sectores de crecimiento rápido (+ 5% anual), sectores de crecimiento medio (del 3% al 5% anual) y sectores de crecimiento lento o en declive.

#### Sectores de crecimiento rápido e intensidad del comercio exterior

(base 1992)

	Crecimiento anual de la producción (1986-1992)	Intensidad exportaciones/producción	Intensidad importaciones/consumo
<i>Intensidad de las exportaciones elevada</i>			
Productos farmacéuticos	7,3	15,4	8,9
Material medicoquirúrgico	6,2	31,5	33,7
Material de telecomunicaciones I	5,4	15,7	14,4
Material de oficina e informática	5,1	21,6	40,3
<i>Intensidad de las exportaciones baja</i>			
Transferencia de materias plásticas	7,1	9,0	7,1
Transferencia secundaria de metales	5,7	4,8	4,5
Caucho y materias plásticas	5,3	10,0	8,1
Bebidas no alcohólicas y aguas minerales	5,0	2,2	0,4

Fuente: Panorama de la industria comunitaria 1994.

De los ocho sectores que han experimentado un crecimiento rápido (superior al 5%), dos de ellos, los productos farmacéuticos y el material medicoquirúrgico, están estrechamente vinculados al crecimiento rápido de la demanda de servicios sanitarios. Otros dos sectores, el material de telecomunicaciones y el material informático de oficina, han disfrutado de la demanda sostenida de servicios industriales y

de la evolución hacia la «electronificación». Otros tres sectores, el caucho, las materias plásticas y la transformación secundaria de los metales, deben su crecimiento a la expansión rápida de la demanda del sector de los transportes. Por último, el crecimiento del sector de las bebidas no alcohólicas y de las aguas minerales hay que interpretarlo teniendo presente los cambios de costumbres.

## Sectores de crecimiento medio e intensidad del comercio exterior

(base 1992)

	Crecimiento anual de la producción (1986-1992)	Intensidad exportaciones/ producción	Intensidad importaciones/ consumo
<i>Intensidad de las exportaciones elevada</i>			
Iluminación eléctrica	4,6	17,5	12,7
Construcción eléctrica	4,0	17,7	19,4
Aparatos electrodomésticos	3,8	16,0	11,3
Productos químicos y fibras artificiales	3,5	16,9	13,0
Electrónica recreativa	3,2	22,4	40,1
<i>Intensidad de las exportaciones baja</i>			
Transformación frutas y hortalizas	4,9	8,4	17,7
Piezas de recambio para vehículos	4,8	11,3	7,2
Productos semiacabados de madera	4,6	5,6	21,2
Cacao y artículos de confitería	4,5	6,9	2,3
Embalajes de madera	4,4	2,0	1,8
Construcción metálica	4,4	7,3	3,7
Papel, imprenta y artes gráficas	4,3	6,1	11,0
Materias grasas	4,3	8,8	19,3
Preparación industrial de la madera	4,3	4,4	50,6
Panadería	4,3	2,8	0,8
Carne	4,2	4,7	5,1
Jabones, detergentes e higiene corporal	4,0	1,9	2,3
Pasta de papel, papel y cartón	4,0	8,7	34,3
Forja	3,9	3,7	2,8
Vehículos automóviles y componentes	3,8	11,5	8,8
Piensos compuestos	3,7	8,6	2,5
Transformación y conserva de productos del mar	3,7	8,2	27,3
Productos de metal	3,6	7,7	5,3
Transformación del papel y cartón	3,5	7,5	6,5
Vidrio	3,3	11,2	8,2
Muebles de madera	3,3	9,1	7,2
Alimentos, bebidas y tabaco	3,0	6,2	4,8

Fuente: Panorama de la industria comunitaria 1994.

Entre los sectores que han experimentado un crecimiento medio, los incluidos en el grupo de intensidad de las exportaciones elevada han conseguido aumentos de la productividad considerables en este período, a la vez que se producía un estancamiento del empleo, lo que ha contribuido al mantenimiento de su competitividad en los mercados mundiales. En el grupo de intensidad de las exportaciones baja figuran una serie de sectores en los que la penetración de las importaciones ha sido también, en general, baja (excepto el de la madera y la pasta de papel, en el que una gran parte de sus materias primas se importa de los países nórdicos). En lo que al empleo se refiere, no

puede detectarse ninguna tendencia importante (al alza o a la baja), debido a la heterogeneidad de las especializaciones.

Entre los sectores de crecimiento bajo, poco inclinados a las exportaciones, la causa principal de su declive relativo es la debilidad de la demanda interior. Una parte importante de estas actividades se incluye en sectores relacionados con la construcción, que han padecido con dureza los efectos de la crisis, o se halla vinculada a determinados alimentos respecto de los cuales se ha producido un cambio en los gustos de los consumidores.

Sectores de crecimiento lento e intensidad del comercio exterior

(base 1992)

	Crecimiento producción (1986-1992)	Intensidad exportaciones/ producción	Intensidad importaciones/ consumo
<i>Intensidad de las exportaciones elevada</i>			
Productos químicos básicos	2,7	18,7	17,7
Instrumentos de óptica y fotografía	2,6	50,3	60,4
Calzado	2,6	22,3	23,5
Inteniería de instrumentos	2,5	34,7	41,7
Construcción naval	2,0	25,8	14,4
Productos cerámicos	1,6	20,4	9,1
Industria aeroespacial	1,6	39,5	35,0
Juguetes y artículos deportivos	1,2	27,8	60,1
Material ferroviario	1,2	29,3	8,7
Ingeniería mecánica	0,9	31,5	17,7
Instrumentos de medida y precisión	0,8	20,8	16,7
Géneros de punto	0,3	22,1	38,7
Máquinas textiles	-0,2	61,6	26,4
Alcoholes y bebidas espirituosas	-0,2	28,0	3,4
Cuero y artículos de cuero	-0,2	31,8	35,2
Material de transmisión	-0,3	25,8	17,7
Instrumentos de músicos	-1,4	36,0	55,7
Máquinas herramienta	-1,6	28,1	18,8
Relojes	-2,9	73,5	88,2
Maquinaria agrícola	-4,0	22,0	11,5
Peletería y confección de peletería	-5,3	65,1	59,4
<i>Intensidad de las exportaciones baja</i>			
Minerales no metálicos	2,8	8,6	4,5
Cemento, cal, yeso	1,9	2,3	2,4
Molinería	1,8	8,0	0,4
Confección	1,8	14,9	29,8
Productos de barro cocido	1,6	3,9	0,7
Productos lácteos	1,6	5,9	1,2
Bicicleta y motocicletas	1,5	12,5	42,6
Calderería	1,0	7,3	2,2
Fundición	0,6	5,2	3,3
Tabaco	0,4	3,7	1,3
Vino	0,1	6,9	0,6
Elaboración de cerveza y malta	0,0	4,5	0,4

Fuente: Panorama de la industria comunitaria 1994.

## Cuadros estadísticos

1. Fluctuaciones de los tipos de cambio
2. Relación entre la producción industrial y la creación de empleo en la Unión Europea

### Situación competitiva de la Unión Europea

3. Partes de mercado de las principales regiones económicas
4. Comercio total en la «tríada»
5. Comercio en la Unión Europea
6. Balanza comercial total en la Unión Europea
7. Comercio por regiones: en valor
8. Comercio por regiones: crecimiento medio anual (1980-1992)
9. y 10. Principales importadores y exportadores en el comercio mundial
11. Nuevas economías industriales de Asia
12. Flujos de inversiones directas en el extranjero
13. Inversiones directas en el extranjero de la Unión Europea

### Inversión inmaterial

14. Gasto en enseñanza
15. Inversión en I + D por regiones económicas (1991)
16. Inversiones en I + D por sectores en la Unión Europea (1989)
17. Crecimiento de las inversiones en I + D de las empresas
18. Intensidad de las inversiones en I + D de las empresas
19. Invenciones por regiones de origen
20. Balanza de pagos tecnológicos
21. Relación entre el esfuerzo de I + D y los resultados comerciales (1990)
22. Relación entre la intensidad tecnológica y el nivel salarial (1990)
23. Nivel salarial en función de la intensidad tecnológica

### Posición de la Unión Europea en los mercados en crecimiento

24. Crecimiento de la producción en algunos sectores industriales de la Unión Europea (1986-1992)
25. Balanza comercial en algunos sectores de la Unión Europea (1986-1992)
26. Previsiones de crecimiento de la producción en la industria manufacturera (1992-2010)
27. Especialización sectorial de las exportaciones de productos manufacturados (1992)
28. Especialización geográfica de las exportaciones de productos manufacturados (1992)
29. Especialización sectorial y geográfica de las exportaciones de productos manufacturados de la Unión Europea (1992)
30. Evolución de la especialización sectorial de la industria

### Mercados en crecimiento: algunos ejemplos

31. Industrias de tratamiento de datos y de telecomunicaciones (1995)
32. Mercado de la información en los Estados Unidos (1995)
33. Mercado del medio ambiente: desglose por regiones y mercados (2000)
34. Industria del medio ambiente: producción y exportaciones (2000)
35. Mercado de productos de gran calidad: desglose por segmentos y tasa de crecimiento
36. Mercado de productos de gran calidad: distribución geográfica
37. Mercado de la salud y la biotecnología
38. Especialización en industrias de alta tecnología
39. Mercado de productos de alta tecnología: comercio de la Unión Europea
40. Mercado de productos de alta tecnología: grado de apertura
41. Mercado de productos de alta tecnología: resultados comerciales

## 1. Fluctuaciones de los tipos de cambio

Teniendo en cuenta las considerables fluctuaciones de los tipos de cambio existentes entre las monedas europeas, incluido el ecu, por una parte, y el dólar norteamericano y el yen japonés, por otra, es necesario manejar con cuidado los análisis sobre la competitividad que se ofrecen a continuación.

Así, el dólar norteamericano perdió el 54% de su valor en relación con el ecu entre 1985 y 1993, mientras que el yen se apreció un 29% entre 1990 y 1993.

*(en %)*

	1980-1984	1985-1989	1990-1993
Ecu/dólar	-43	44	-8
Ecu/yen	-41	-16	-29

Fuente: Eurostat.

## 2. Relación entre la producción industrial y la creación de empleo en la Unión Europea

La tendencia a la disminución en el conjunto del PIB de la parte correspondiente a la industria en beneficio de la de los servicios, no debe hacer olvidar la función fundamental que desempeña aquella en la economía. Durante el largo periodo comprendido entre 1970 y 1995, puede observarse claramente la correlación existente entre el crecimiento de la producción industrial y la creación de empleo.

## Situación competitiva de la Unión Europea

### 3. Partes de mercado de las principales regiones económicas

Las partes de mercado de la Unión Europea en las exportaciones mundiales de productos manufacturados, a pesar de que siguen siendo superiores a las de Estados Unidos y Japón, han disminuido, pasando del 29% en 1980 al 25% en 1986 y al 24% en 1992.

*(en % del comercio total, precios corrientes y tipos de cambio)*

	1980	1986	1992
Unión Europea	29	25	24
EE UU	18	14	17
Japón	15	18	17
Otros	39	43	42

Fuente: OCDE.

### 4. Comercio total en la «tríada»

El análisis del comercio triangular entre los miembros de la «tríada» —la Unión Europea, los Estados Unidos y Japón— pone de manifiesto el predominio del comercio transatlántico y transpacífico.

La balanza comercial entre la Unión Europea y los Estados Unidos, que pasó a ser deficitaria a finales de los años ochenta, se recuperó, no obstante, a principio de los años noventa: el déficit comercial de la Unión Europea con los Estados Unidos se redujo un 90% entre 1991 y 1993, pasando de 21 000 millones de ecus a 2 000 millones.

A su vez, el déficit comercial de la Unión Europea con Japón se redujo un 25%, pasando de 30 000 millones de ecus a 25 000 millones, mientras que el déficit comercial entre Estados Unidos y Japón aumentó cerca del 45%, pasando de 35 100 millones de ecus a 50 700 millones.

En 1991, el déficit comercial de la Unión Europea con Japón equivalía al 85% del de Estados Unidos con Japón. En 1993, representaba apenas el 49%.

*(miles de millones de ecus)*

Balanza comercial			
	1991	1992	1993
Unión Europea-EE UU	-21,0	-13,0	-2,0
Unión Europea-Japón	-30,0	-31,0	-25,0
EE UU-Japón	-35,1	-38,0	-50,7

Fuente: OCDE.

## 5. Comercio en la Unión Europea

Al aumentar la integración en la Unión Europea, se produce un fenómeno de sustitución del comercio con el resto del mundo en favor de los intercambios comerciales entre los Estados miembros de la Unión.

Desde finales de los años sesenta, el peso del comercio intracomunitario —13% del PIB en 1994— es superior al de las exportaciones extracomunitarias —9% del PIB en 1994—. En los últimos años, esta diferencia ha aumentado, como consecuencia del declive relativo de la parte de las exportaciones extracomunitarias en el PIB de la Unión Europea.

(en % del PIB)

	1980	1990	1994 (est.)
Comercio intra-UE	12	14	13
Exportaciones extra-UE	10	9	9

Fuente: Eurostat.

## 6. Balanza comercial total en la Unión Europea

El comercio de bienes sigue siendo aún la parte fundamental de las exportaciones de la Unión Europea. No obstante, desde mediados de los años ochenta, su contribución a la balanza comercial ha disminuido, habiendo llegado incluso a ser negativa a principios de los años noventa. A pesar de un declive relativo, la balanza de servicios sigue aportando una contribución positiva a la balanza comercial total.

(miles de millones de ecus)

	1985	1990	1991
Mercanías	9	0	-27
Servicios	27	12	10

Fuente: Eurostat.

## 7. Comercio por regiones: en valor

El comercio mundial ascendió a 3,7 billones de dólares en 1992. Asia constituye la primera zona de intercambios comerciales; seguida de

América del norte y la Unión Europea (comercio extracomunitario).

(miles de millones de dólares)

1992	Importaciones	Exportaciones	Saldo
Asia	806	885	79
• Japón	233	340	107
Norteamérica	684	583	-101
• EE UU	554	448	-106
América latina	173	151	-22
Oriente medio	128	125	-3
África	102	95	-7
Europa central y oriental y CFI	90	92	2
UE (excluido comercio intra-UE)	636	569	-68

Fuente: GATT, Eurostat.

## 8. Comercio por regiones mundiales: crecimiento medio anual (1980-1992)

La rápida expansión del comercio mundial es consecuencia de los cambios estructurales que se vienen produciendo desde hace bastantes años en la economía mundial y de evoluciones más recientes. Entre los cambios estructurales cabe citar la parte cada vez mayor de los productos manufacturados en los intercambios comerciales mundiales, el impulso que se ha dado al comercio mundial gracias a la multiplicación de las inversiones internacionales y la disminución del precio de los transportes y las comunicaciones; por su parte, entre las evoluciones recientes se incluyen, principalmente, la unificación de Alemania y el auge de las importaciones resultante, el considerable crecimiento de las importaciones destinadas a los países de América del norte y América latina, y el dinamismo persistente de los mercados de algunos países de Asia.

La evolución de los intercambios comerciales en las diferentes regiones en 1992 muestra claramente que la expansión del comercio mundial se debe al importante aumento en volumen de las importaciones y exportaciones en América del norte, Europa y Asia, sobre todo en las economías dinámicas asiáticas.

*(volumen, en %)*

Crecimiento anual (1980-1992)	Importaciones	Exportaciones
Asia	7.3	8.9
Norteamérica	6.5	5.9
Europa occidental	5.6	6.4
américa latino	2.8	2.5
Oriente medio	1.9	- 4.4
África	5.0	- 1.9

Fuente: GATT.

## 9. y 10. Principales importadores y exportadores en el comercio mundial

Entre los terceros países, los Estados Unidos siguieron siendo, en 1992, el principal país exportador mundial de mercancías, seguido de Japón y Canadá.

Los mercados que presentan la tasa de crecimiento más rápida son Hong Kong, China, Corea del Sur, Taiwán y Malasia.

*(crecimiento anual (1980-1992) volumen, en %)*

*(miles de millones de dólares, 1992)*

	Importaciones	Exportaciones	Saldo	Importaciones	Exportaciones
UE (extra-UE)	636	569	- 68	5	5
EE UU	554	448	- 106	7	6
Japón	233	340	107	4	8
Canadá	129	134	5	6	5
Hong Kong	123	120	- 4	15	16
Corea del Sur	82	77	- 5	11	13
China	81	85	4	12	14
Taiwan	72	82	10	11	13
Singapur	72	64	- 9	10	10
Suiza	66	66	0	5	7
México	62	46	- 16	9	8
Austria	54	44	- 10	7	8
Suecia	50	56	6	3	5
Australia	44	43	- 1	6	6
Malasia	40	41	1	11	10

Fuente: GATT.

## 11. Nuevas economías industriales de Asia

El comercio asiático se desarrolla rápidamente. No obstante, las nuevas economías industriales de Asia son aún socios comerciales menores de Europa, cuyas inversiones en esa zona son claramente inferiores a las de Estados Unidos y Japón.

*(miles de millones de dólares)*

1992	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial	Inversiones internacionales
UE	39	51	- 12	842
EE UU	55	83	- 28	1 298
Japón	79	32	47	1 065

Fuente: OCDE.

## 12. Flujos de inversiones directas en el extranjero

Los países de la «triada» generan fundamentalmente inversiones internacionales.

Las inversiones extranjeras de la Unión Europea aumentaron considerablemente en los años ochenta, pasando de un flujo anual de 10 000 millones de ecus en 1982 a 32 000 millones en 1991. Los flujos se aceleraron espectacularmente después de 1985, culminando en 43 000 millones de ecus en 1989, antes de disminuir a 32 000 millones en 1991.

Durante los años ochenta, las inversiones extranjeras de los Estados Unidos y Japón siguieron una evolución comparable a la de la Unión Europea. Las inversiones extranjeras norteamericanas comenzaron aumentando rápidamente a mediados de los años ochenta y se frenaron a partir de 1988. Por su parte, las

inversiones extranjeras japonesas superaron el nivel de las inversiones de la Unión Europea en 1989, si bien a partir de entonces disminuyeron considerablemente.

(miles de millones de ecus)

	UE	EE UU	Japón
1982	10	1	8
1983	13	8	9
1984	19	15	13
1985	21	17	16
1986	28	18	23
1987	39	25	29
1988	42	15	40
1989	43	34	61
1990	28	22	45
1991	32	26	34
1992	ND	29	26

Fuente: DRI.

### 13. Inversiones directas en el extranjero de la Unión Europea

Las inversiones extranjeras en la Unión Europea se duplicaron entre 1987 y 1991, mientras que las inversiones europeas en el resto del mundo aumentaron un 50% durante el mismo período.

A pesar de que las inversiones extranjeras en la Unión Europea han experimentado un crecimiento más rápido, el saldo sigue siendo negativo para aquélla, que invierte más en el extranjero que obtiene inversiones.

(miles de millones de ecus)

	IED entrantes	IED salientes	Saldo
1987	108	201	93
1988	134	253	119
1989	169	275	106
1990	170	275	105
1991	195	297	103

Fuente: DRI.

## Inversión inmateral

### 14. Gasto en enseñanza

La enseñanza es el bien de inversión inmateral por excelencia, ya que con ella se prepara el futuro de las personas y la sociedad.

El esfuerzo realizado en enseñanza puede calcularse a través del gasto público dedicado a este capítulo, expresado en porcentaje del PIB. En los años ochenta, el peso relativo del gasto público dedicado a enseñanza se redujo ligeramente en la «triada», situándose en torno al 5% del PIB/PNB.

(en % del PIB/PNB)

	1980	1985	1989
UE	5,3	5,1	4,9
EE UU	6,7	5,0	5,3
Japón	5,8	5,0	4,7

Fuente: Unesco.

### 15. Inversión en I + D por regiones económicas (1991)

El gasto total en I + D efectuado por la Unión Europea, expresado en porcentaje del PIB, corresponde apenas al promedio mundial y es netamente inferior al de Japón, Estados Unidos y las nuevas economías industriales asiáticas.

(Relación entre gasto en I + D y PIB, en %)

	1991
UE	2,0
EE UU	2,8
Japón	3,1
Países industrializados asiáticos	2,7
Mundo	2,0

Fuente: Unesco.

### 16. Inversiones en I + D por sectores en la Unión Europea (1989)

Las actividades de I + D industrial se concentran generalmente en sectores de una gran demanda y alta tecnología, que aseguran más del 75% de la investigación y el desarrollo total.

(relación entre I + D y producción industrial UE, en %)

	1989
Aeroespacial	17,0
Farmacéutica	12,1
Electrónica	11,5
Química	3,8
Transportes terrestres	3,2
Bienes de equipo	2,5
Otras industrias	0,5
Total	2,3

Fuente: OCDE.

## 17. Crecimiento de las inversiones en I + D de las empresas

En la Unión Europea, la tasa de crecimiento medio anual de I + D industrial se aproximó al 5% durante los años ochenta. En los Estados Unidos, que representan cerca de la mitad de las actividades de I + D de la OCDE, el gasto dedicado a este capítulo se estancó prácticamente a partir de 1985. Por su parte, en Japón, el gasto creció considerablemente (más del 10%) antes de 1985. Según parece, también las empresas japonesas han reducido el gasto dedicado a estas actividades con posterioridad a 1985, si bien se sitúa aún en un nivel elevado en relación con otros países (en torno al 8%).

(tasa de crecimiento medio anual, en %)

	1975-1981	1981-1985	1985-1989	1989-1992
UE	4,8	4,9	4,8	2,1
EE UU	4,5	8,6	1,3	- 0,8
Japón	8,2	11,2	7,4	8,5

Fuente: OCDE.

## 18. Intensidad de las inversiones en I + D de las empresas

La progresión del esfuerzo realizado por las empresas de la Unión Europea en materia de investigación y desarrollo ha sido más rápida que la de sus competidoras americanas y japonesas: de las 50 empresas que realizan las inversiones mayores en actividades de investigación en cada una de estas zonas, la relación entre el gasto de investigación y el volumen de negocios casi se duplicó entre 1984 y 1992 en el caso de las empresas europeas, alcanzando el 4,5% en 1992, mientras que el aumento fue algo menos del 40% en el de las empresas japonesas, que, no obstante, ocupan la cota más elevada (5,8% en 1992), e inferior al 30% en el de las empresas norteamericanas (3,7% en 1992).

(I + D en % del volumen de negocios, 50 empresas con mayor gasto en I + D)

	UE	EE UU	Japón
1984	2,7	2,9	4,2
1988	4,4	3,3	5,4
1992	4,5	3,7	5,8

Fuente: DABLE.

## 19. Invencciones por regiones de origen

En lo que a número de invenciones de importancia supranacional se refiere, Europa ha sido el productor más importante de nuevas tecnologías de las dos últimas décadas, habiendo presentado cerca del 40% de las patentes mundiales entre 1985 y 1989.

No obstante, al examinar la evolución de la Unión Europea a este respecto, se observa que su posición ha experimentado un cierto desmoronamiento, habiendo pasado su parte del 43%, en el período de 1975-1979, al 40%, en el de 1989-1984, y al 38% en el de 1985-1989. Japón presenta el crecimiento más rápido del número de invenciones.

(en miles)

	1975-1979	1980-1984	1985-1989
UE	120	136	147
Norteamérica	82	97	105
Japón	43	68	95
Otros	37	43	42

Fuente: Panorama de la industria comunitaria.

En lo que atañe a la producción científica, la Unión Europea, con el 30% de las publicaciones de este tipo en 1993, frente al 24% en 1983, ocupa el segundo puesto detrás de los Estados Unidos (40%). Los campos en los que la Unión Europea ha avanzado más son la medicina clínica, la investigación biomédica, la biología, la química y las ciencias universales.

## 20. Balanza de pagos tecnológicos

Los intercambios de tecnología abarcan la importación de bienes tecnológicamente complejos, la compra de tecnologías (patentes, licencias, conocimientos técnicos, servicios técnicos, etc.) y la creación o la compra de unidades de producción y de distribución al realizar operaciones de inversión extranjera directa.

Las importaciones de tecnología de la Unión Europea son muy superiores a las exportaciones, mientras que los Estados Unidos mantienen una situación excedentaria; por su parte, los intercambios comerciales japoneses de tecnología están más o menos equilibrados.

(miles de millones de dólares)

1990	Ingresos	Pagos	Saldo
UE	13.1	18.4	- 5.3
EE UU	16.5	3.1	13.4
Japón	2.3	2.6	- 0.3

Fuente: OCDE.

## 21. Relación entre el esfuerzo de I+D y los resultados comerciales (1990)

El hecho de que las inversiones en I+D se traduzcan en resultados comerciales depende de que una economía tenga capacidad de innovación; paradójicamente, el esfuerzo realizado por la Unión Europea en materia de investigación se traduce en que los resultados en los mercados de alta tecnología son más escasos que en el mercado general, al contrario de lo que sucede en Japón.

(en % del total de la OCDE)

1990	Inversión en I+D de las empresas	Exportaciones de alta tecnología	Total exportaciones
UE	28	36	41
EE UU	45	24	15
Japón	21	19	13
Otros	6	21	31

Fuente: OCDE.

## 22. Relación entre la intensidad tecnológica y el nivel salarial (1990)

Una característica de las industrias de alta tecnología es que generan salarios elevados. Cuanto más importante sea el lugar que ocupan en la economía las industrias de alta tecnología, mayor es el aumento de la parte de las industrias con salarios elevados.

(parte del valor añadido, en %)

1990	Industrias de alta tecnología	Industrias con salarios elevados
Italia	14	16
Reino Unido	20	25
Japón	22	23
EE UU	20	29
Alemania	21	29

Fuente: OCDE.

## 23. Nivel salarial en función de la intensidad tecnológica

La correlación entre el grado de complejidad tecnológica y el nivel de salarios presenta en general signo positivo, excepto en los sectores de tecnología media de Japón, Alemania y el Reino Unido, en los que ocupan un nivel de salarios igual o superior al de los sectores de alta tecnología.

(total productos manufacturados = 100)

	Alta tecnología	Tecnología media	Baja tecnología
Reino Unido (1988)	108	108	93
Alemania (1989)	110	116	83
EE UU (1989)	118	112	86
Japón (1989)	100	115	91

Fuente: OCDE.

## Posición de la Unión Europea en los mercados en crecimiento

## 24. Crecimiento de la producción en algunos sectores industriales de la Unión Europea (1986-1992)

(crecimiento medio anual real, en %, 1986-1992)

Productos farmacéuticos	7,3
Transformación de materias plásticas	7,1
Transformación secundaria de metales	5,7
Material de telecomunicaciones	5,4
Caucho y materias plásticas	5,3
Material de oficina e informática	5,1
Bebidas no alcohólicas y aguas minerales	5,0
Transformación de frutas y hortalizas	4,9
Piezas de recambio para vehículos	4,8
Iluminación eléctrica	4,6
Productos semiacabados de madera	4,6

(crecimiento medio anual real, en %, 1986-1992)

Cacao y artículos de confitería	4,5
Embalajes de madera	4,4
Construcción metálica	4,4
Papel, imprenta y artes gráficas	4,3
Materias grasas	4,3
Preparación industrial de la madera	4,3
Panadería	4,3
Carne	4,2
Jabones, detergentes e higiene corporal	4,0
Pasta de papel, papel y cartón	4,0
Forja	3,9
Vehículos automóbiles y componentes	3,8
Aparatos electrodomésticos	3,8
Pienso compuesto	3,7
Transformación y conserva de productos del mar	3,7
Productos de metal	3,6
Fibras artificiales	3,5
Transformación del papel y cartón	3,5
Vidrio	3,3
Muebles de madera	3,3
Electrónica recreativa	3,2
Alimentos, bebidas y tabaco	3,0
Productos minerales no metálicos	2,8
Productos químicos industriales básicos	2,7
Instrumentos de óptica y fotografía	2,6
Ingeniería de instrumentos	2,5
Calzado y confección	2,1
Construcción naval	2,0
Molinería	1,8
Confección	1,8
Productos de barro cocido	1,6
Productos cerámicos	1,6
Industria aeroespacial	1,6
Productos lácteos	1,6
Bicicletas y motocicletas	1,5
Juguetes y artículos deportivos	1,2
Material ferroviario	1,2
Calderería	1,0
Ingeniería mecánica	0,9
Instrumentos de medida y precisión	0,8
Fundición	0,6
Tabaco	0,4
Géneros de punto	0,3
Vino	0,0
Elaboración de cerveza y malta	0,0
Máquinas textiles	-0,2
Alcoholes y bebidas espirituosas	-0,2
Cuero y artículos de cuero	-0,2
Material de transmisión	-0,3
Instrumentos de música	-1,4
Máquinas herramienta	-1,6
Relojes	-2,9
Maquinaria agrícola	-4,0
Peletería y confecciones de peletería	-5,3

Fuente: DEBA.

## 25. Balanza comercial en algunos sectores de la Unión Europea (1986-1992)

	1992 <sup>1</sup>	1986-1992 <sup>2</sup>
Ingeniería mecánica	36 543	0,4
Vehículos automóbiles y component.	8 367	-13,8
Alimentos, bebidas y tabaco	6 601	15,2
Productos farmacéuticos	4 889	4,4
Productos de metal	4 647	-6,8
Productos minerales no metálicos	4 282	-2,4
Máquinas textiles	4 065	7,4
Jabones, detergentes e higiene corporal	3 320	9,3
Productos lácteos	3 221	5,9
Alcoholes y bebidas espirituosas	3 216	8,4
Industria aeroespacial	3 010	31,5
Máquinas herramienta	2 414	-3,5
Construcción naval	2 400	15,7
Caucho y materias plásticas	2 317	-9,1
Piezas recambio para vehículos	2 181	-15,3
Productos cerámicos	2 024	2,4
Transformación materias plásticas	1 755	-5,7
Maquinaria agrícola	1 429	-4,9
Productos químicos industriales básicos	1 322	-18,8
Material de telecomunicaciones	1 295	-12,6
Aparatos electrodomésticos	1 247	8,7
Material ferroviario	1 209	8,4
Cacao y artículos de confitería	1 149	8,9
Construcción metálica	1 147	-7,9
Material de transmisión	1 138	1,6
Elaboración de cerveza y malta	1 061	2,5
Calderería	1 022	0,0
Tabaco	941	18,7
Molinería	874	10,6
Muebles de madera	777	-13,7
Vidrio	731	-7,9
Vino	629	-1,8
Panadería	568	5,4
Iluminación eléctrica	494	-2,0
Transformación de papel y cartón	483	5,3
Instrumentos medida y precisión	468	-6,8
Fundición	366	-5,8
Bebidas no alcohólicas y agua mineral	316	8,0
Productos de barro cocido	194	-3,1
Forja	140	-5,0
Transformación secundaria de metales	79	-15,9
Peletería y confecciones de peleter.	74	-12,3
Embalajes de madera	6	-16,1
Carne	-278	-12,6
Fibras artificiales	-348	-2,6
Instrumentos de música	-354	7,4
Cuero y artículos de cuero	-510	16,7
Instrumentos ópticos y fotográficos	-1 563	13,3

<sup>1</sup> En millones de ecus.

<sup>2</sup> En % del crecimiento anual.

	1992 <sup>1</sup>	1986-1992 <sup>2</sup>
Productos semiacabados madera	- 1 589	4,7
Relojes	- 1 694	10,0
Transformación frutas y hortalizas	- 2 088	12,1
Materias grasas	- 2 320	- 4,3
Transformación y conserva de productos del mar	- 2 325	14,2
Bicicletas y motocicletas	- 2 445	40,6
Instrumentos	- 2 949	38,0
Juguetes y artículos deportivos	- 4 592	33,6
Preparación industrial de la madera	- 5 466	3,5
Géneros de punto	- 5 472	50,5
Papel, imprenta y artes gráficas	- 9 139	6,5
Confección	- 9 739	23,5
Calzado y confección	- 10 863	57,6
Pasta de papel, papel y cartón	- 11 875	- 4,5
Material de oficina e informático	- 14 500	16,1

Fuente: DEBA.

## 26. Previsiones de crecimiento de la producción en la industria manufacturera (1992-2010)

Las previsiones de crecimiento de los principales sectores industriales permiten determinar los mercados en crecimiento siguientes:

(crecimiento medio anual en la UE, en %)

	1992-2010
Material de oficina e informática	4,2
Caucho y materias plástica	4,1
Material eléctrico	3,0
Material de transporte	3,0
Pasta de papel, papel y artes gráficas	2,9
Ingeniería mecánica	2,8
Productos de metal	2,8
Productos químicos	2,7
Minerales no metálicos	2,6
Promedio	2,6
Productos diversos	2,6
Textiles y confección	1,8
Alimentos, bebidas y tabaco	1,7
Minerales y metales	- 1,9

Fuente: DRI.

## 27. Especialización sectorial de las exportaciones de productos manufacturados (1992)

Para analizar en qué medida han sabido adaptarse las industrias a la evolución de la estructura de la demanda, los subsectores manufactureros se agrupan en tres categorías que se ajustan al criterio de crecimiento de la demanda:

□ **Sectores de demanda elevada:** la demanda internacional crece más de prisa que la actividad económica en general (productos químicos, productos farmacéuticos, máquinas de oficina y material informático, instrumentos de precisión y de óptica, y aparatos eléctricos).

□ **Sectores de demanda moderada:** la demanda sigue el ritmo medio de la actividad general (máquinas, equipos, material de transporte, alimentos, bebidas, tabaco, papel, productos de imprenta, artículos de caucho y materias plásticas).

□ **Sectores de demanda escasa:** la demanda internacional crece despacio (metales ferrosos y no ferrosos, productos minerales no metálicos, productos metálicos, productos textiles, confección, artículos de cuero, calzado y otros productos manufacturados).

Los sectores de demanda elevada presentan en su mayor parte un contenido tecnológico considerable. En cambio, las actividades de demanda escasa se caracterizan por un bajo contenido tecnológico, una intensidad elevada de recursos naturales o de trabajo y un nivel de salarios bajo.

La situación de la industria en la Unión Europea se caracteriza por una especialización superior a la media de la «triada» en los mercados de crecimiento bajo, pero inferior a la de ésta en los mercados de demanda media o elevada.

(media = 0)

1992	Demanda escasa	Demanda moderada	Demanda elevada
UE	19	- 4	- 11
EE UU	- 27	8	11
Japón	- 44	7	29

Fuente: Comext y servicios de la Comisión.

## 28. Especialización geográfica de las exportaciones de productos manufacturados (1992)

Para analizar la especialización geográfica de las exportaciones de la industria manufacturera europea, los mercados mundiales se dividen en ocho espacios económicos diferentes: AELC, Estados Unidos y Canadá, Japón, países de reciente industrialización, China, América latina, países ACP y resto del mundo. Esta clasificación permite comprobar si la Unión

Europea saca suficiente partido de los mercados internacionales más dinámicos, como América latina, y ciertos países asiáticos (tales como los países de reciente industrialización y China), en los que se espera a medio plazo unas tasas de crecimiento superiores al 3%.

La especialización geográfica en la «triada» se calcula dividiendo las partes de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón por la media de la «triada».

De acuerdo con esta base, se observa que la actividad exterior de la Unión Europea gira claramente en torno de los miembros de la AELC y los países ACP, y guarda poca relación con los países de reciente industrialización, China y América latina. Estados Unidos se orienta hacia Japón, América latina y la Unión Europea, y Japón, por su parte, está muy especializado en relación con la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá, los países de reciente industrialización y China. Estos datos ponen de relieve que el comercio japonés está orientado hacia la zona del Pacífico.

*(media = 0)*

1992	UE	EE UU	Japón
Países de reciente industrialización	-46	-7	79
América latina	-43	98	-49
China	-26	-23	68
EE UU y Canadá	-16	-8	34
Japón	-8	95	ND
Otros	49	-46	-22
ACP	52	-31	-45
AELC	112	-80	-79

Fuente: Comext.

## 29. Especialización sectorial y geográfica de las exportaciones de productos manufacturados de la Unión Europea (1992)

La especialización sectorial y geográfica de la industria manufacturera de la Unión Europea no es óptima.

El análisis de la distribución sectorial y geográfica de las exportaciones de productos manufacturados de la Unión Europea pone de manifiesto lo siguiente:

□ **Sectores de demanda alta y contenido tecnológico elevado:** la Unión Europea presenta especialización únicamente con respecto a los países ACP y América latina.

□ **Sectores de demanda moderada:** la Unión Europea sólo está especializada en las exportaciones a China.

□ **Sectores de demanda escasa:** de las exportaciones totales de la Unión Europea, la parte correspondiente a estos sectores es la mayor de la «triada» en todos los espacios geográficos, excepto China y América latina.

En lo que se refiere a los mercados geográficos más dinámicos, la Unión Europea está poco especializada en las actividades de demanda elevada de América latina y está especializada en las actividades de demanda baja de los países de reciente industrialización y en las actividades de demanda moderada de China.

*(media = 0)*

1992	Demanda escasa	Demanda moderada	Demanda elevada
AELC	9	-5	-3
EE UU y Canadá	29	-7	-4
Japón	7	-6	3
Países de reciente industrialización	23	8	-21
China	-37	20	-7
América latina	-12	2	4
ACP	0	-5	13
Otros	15	-8	2

Fuente: Comext.

No obstante, debe señalarse que la Unión Europea es la única entidad industrial que está presente de manera importante en todos los sectores industriales.

## 30. Evolución de la especialización sectorial de la industria

Para impulsar el crecimiento de la industria manufacturera, es necesario orientar el aparato de producción industrial hacia productos de demanda elevada (máquinas de oficina y material informático, tecnología de la información, máquinas y aparatos eléctricos y electrónicos, productos químicos y farmacéuticos). Cuantas más empresas concentren sus esfuerzos en los mercados en crecimiento, mayor y más sostenido

nido será el crecimiento de la industria manufacturera.

No obstante, entre 1980 y 1990, la industria europea no consiguió adaptarse al mismo ritmo que las de Estados Unidos y Japón, para sacar ventaja de las salidas comerciales creadas por los mercados en crecimiento: la contribución al valor añadido de las empresas europeas que producen bienes de demanda elevada aumentó a menor ritmo que en Japón, mientras que la de los sectores de crecimiento bajo disminuyó más despacio que en los Estados Unidos y Japón.

(valor añadido en la industria manufacturera, en %)

1980-1990	UE 6	EE UU	Japón
Sectores de demanda baja	- 4	- 5	- 9
Sectores de demanda moderada	- 1	- 1	- 8
Sectores de demanda elevada	5	4	17

Fuente: Contabilidad nacional.

## Mercados en crecimiento: algunos ejemplos

### 31. Industrias de tratamiento de datos y de telecomunicaciones (1995)

El mercado mundial del tratamiento de la información y de las comunicaciones alcanzará 880 000 millones de ecus en 1995. El 45% de esta cifra procederá de actividades de tratamiento de la información (equipo físico, equipo lógico y servicios) y el resto (55%) se deberá al material y los servicios de telecomunicaciones.

El mercado europeo del tratamiento de la información y de las comunicaciones representará más de un cuarto del mercado mundial —250 000 millones de ecus en 1995—; de esta cifra, el 45% procederá de actividades de tratamiento de la información (equipo físico, equipo lógico y servicios) y el resto (55%) corresponderá al material y los servicios de telecomunicaciones.

(en % sobre el total en miles de millones de ecus)

1995	Mercado mundial	Mercado de la UE
Equipo físico de tratamiento de datos	20	18
Equipo lógico	8	8
Servicios de tratamiento de datos	17	19
Material de telecomunicaciones	13	10
Servicios de telecomunicaciones	42	45
Total	880	290

Fuente: EITO 94.

### 32. Mercado de la información en los Estados Unidos (1995)

El mercado norteamericano de la información representará 993 000 millones de dólares en 1995. De esta cifra, el 45,3% procederá de actividades de tratamiento de la información (equipo físico, equipo lógico y servicios), el 25,3% corresponderá al material y los servicios de telecomunicaciones, y el resto (29,2%), al mercado de los medios de comunicación.

1995	Ventas anuales (miles de millones de dólares)	Parte correspondiente (en %)
Ordenadores y equipo electrónico	318	32,0
Material de telecomunicaciones	47	4,7
Servicios de larga distancia	52	5,2
Servicios telefónicos locales y celulares	140	14,1
Páginas amarillas	13	1,3
Radio	11	1,1
Vídeo	23	2,3
Televisión por cable	17	1,7
Difusión	33	3,3
Imprenta y edición	207	20,8
Equipo lógico y servicios de información	132	13,3
Total	993	100,0

Fuente: Universidad de Columbia, CTIS.

### 33. Mercado del medio ambiente: desglose por regiones y mercados (2000)

El mercado de los productos de protección del medio ambiente está experimentando un crecimiento rápido en los países industrializados

—la tasa de crecimiento se sitúa entre el 5% y el 6% anual por término medio—. El mercado mundial podría alcanzar los 300 000 millones de dólares en el año 2000.

En ese año, parece que el mercado nacional más importante será el de Estados Unidos, que representará el 38% del total, mientras que el de Europa supondrá un 26%.

Los principales segmentos de la industria del medio ambiente según su utilización final son el tratamiento de las aguas y los efluentes, la gestión de los residuos y el control de la calidad del aire.

(en %)

Desglose por regiones		Desglose por mercados	
Otros	23	Servicios	27
Japón	13	Material	11
EE UU	38	Aire	14
Europa	26	Residuos	21
		Agua	28

Fuente: OCDE.

### 34. Industria del medio ambiente: producción y exportaciones (2000)

Los principales productores de material y servicios relacionados con el medio ambiente son Estados Unidos, Alemania y Japón. La producción abarca diversos sectores, principalmente los de las máquinas industriales, el material eléctrico, los productos químicos y los servicios.

2000	Producción (miles de millones de dólares)	Tasa de exportación (en % de la producción)
Europa	68	20
EE UU	80	10
Japón	30	6

Fuente: OCDE.

### 35. Mercado de productos de gran calidad: desglose por segmentos y tasa de crecimiento

Los productos de gran calidad son los que pueden justificar un precio elevado durante un largo período, es decir, un precio claramente

superior al de los productos que ofrecen una funcionalidad comparable.

Los principales mercados de productos de gran calidad abarcan la alta costura, el automóvil, la confección, el calzado, los cosméticos, los perfumes, el alcohol, el vino, el champán, la relojería, la porcelana, el cristal, los objetos de plata y la joyería. Entre 1985 y 1989, todos estos mercados experimentaron tasas anuales de crecimiento comprendidas entre el 4% (porcelana) y el 17% (relojería), es decir, claramente superiores a la tasa de crecimiento media del mercado.

(en %)

	Desglose por segmentos (1989)	Tasa de crecimiento (1985-1989)
Alta costura	23	8,5
Automóvil	18	6,0
Artículos de moda y objetos de cuero	14	9,0
Cosméticos	10	7,0
Perfumes	10	11,0
Alcoholes	9	7,0
Relojería	4	17,0
Champán	3	10,5
Calzado	3	6,5
Porcelana	3	4,0
Joyería	2	13,0
Vino	1	5,5
Artículos de plata	1	4,5
Cristal	1	7,5
Total productos de gran calidad	100	8,2
Total productos manufacturados		5,4

Fuente: McKinsey.

### 36. Mercado de productos de gran calidad: distribución geográfica

En 1989, el mercado total de los productos de gran calidad representó 42 000 millones de ecus. Europa es el principal mercado de este tipo de productos, con un 43% del mercado mundial en 1989. No obstante, el crecimiento más rápido de la demanda de productos de gran calidad se ha producido en Estados Unidos (13%), seguidos de Europa y Japón (10% y 7,5%, respectivamente).

(en %)

Distribución geográfica	Parte del mercado (1989)	Crecimiento anual (1985-1989)
UE 4	43	10,0
EE UU	32	13,0
Japón	17	7,5
Otros	8	7,9

Fuente: McKinsey.

### 37. Mercado de la salud y la biotecnología

La Unión Europea ocupa el primer lugar en la producción y exportación mundial de productos farmacéuticos. La producción total de la Unión Europea ascendió a 64 000 millones de ecus en 1992. El sector se caracterizó también por un excedente comercial constante.

La producción y el consumo de productos farmacéuticos aumentaron rápidamente entre 1983 y 1992, a un ritmo real medio aproximado del 7% anual. Las exportaciones experimentaron un crecimiento del 2,6% anual, mientras que el incremento de las importaciones alcanzó el 5,4% por término medio, lo que representa unas tasas de crecimiento mucho más elevadas que las de la actividad industrial general.

El sector farmacéutico se mantendrá entre los sectores de crecimiento rápido en los años noventa, debido a las preocupaciones de la población por la salud y el envejecimiento.

(miles de millones de ecus)

Productos farmacéuticos en la UE			
	Consumo aparente	Producción	Exportaciones
1985	35	39	6
1990	55	59	8
1995	74	79	12

Fuente: Eurostat/DRI.

### 38. Especialización en industrias de alta tecnología

En 1990, los Estados Unidos representaron el 24% de las exportaciones de productos de alta tecnología de la OCDE, el 13% de las de

tecnología media y a penas el 11% de las de tecnología baja; por su parte, en la Unión Europea, esas exportaciones supusieron, respectivamente, el 36%, el 44% y 41%.

Al especializarse en producciones poco complejas que carecen de mercados mundiales dinámicos, la industria europea se expone cada vez más a una competencia basada en los precios.

De hecho, la producción europea se halla sujeta ya a la competencia de los países del sudeste asiático en lo tocante a producciones de mano de obra intensiva y de baja o media tecnología.

(media = 0)

	1970	1992
CE	- 14	- 18
EE UU	59	51
Japón	24	44

N.B.: Índice de especialización = parte correspondiente de las exportaciones de alta tecnología

Fuente: OCDE.

### 39. Mercado de productos de alta tecnología: comercio de la Unión Europea

La definición de los productos de alta tecnología utilizada en esta comunicación se basa en una clasificación de cada industria en función del grado de intensidad de la investigación y el desarrollo empleados (relación entre el gasto en I+D y el volumen de negocios o la producción). Los productos que dependen considerablemente del gasto de I+D se consideran productos de intensidad tecnológica elevada.

A finales de los años ochenta, los productos de alta tecnología representaban aproximadamente un cuarto del valor total de los intercambios comerciales de productos manufacturados de los países desarrollados. El valor de las exportaciones comunitarias de productos de alta tecnología pasó de 27 000 millones de ecus en 1978 a unos 71 000 millones en 1991, mientras que, en ese mismo período, las importaciones comunitarias se quintuplicaron, alcanzando 93 000 millones de ecus en 1990.

En el período comprendido entre 1982 y 1990, las exportaciones comunitarias de productos de alta tecnología aumentaron un poco más de

prisa (59,5%) que las exportaciones totales (47,8%), si bien, en ese mismo período, el crecimiento de las importaciones comunitarias de este tipo de productos (137,8%) fue tres veces mayor que el de las importaciones totales (38%). En otras palabras, las importaciones comunitarias de productos de alta tecnología aumentaron a un ritmo medio anual del 11,4%, es decir, el doble que las exportaciones de este tipo de productos (6%). Esto ha dado lugar a un deterioro progresivo de la balanza comercial comunitaria en lo tocante a los productos de alta tecnología, que pasó de un excedente de 5 000 millones de ecus en 1982 a un déficit de 22 000 millones en 1990.

(miles de millones de ecus)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1978	27	19	7
1984	59	60	- 1
1989	71	93	- 22

Fuente: Eurostat.

#### 40. Mercado de productos de alta tecnología: grado de apertura

El análisis del grado de apertura de las economías de las que se dispone de datos muestra que la propensión a importar productos de alta tecnología es inversamente proporcional a la capacidad de exportar.

(en %)

1990	Parte del consumo correspondiente a las importaciones	Parte de la producción correspondiente a las exportaciones
Alemania	33	15
Reino Unido	37	9
EE UU	17	24
Japón	7	19

Fuente: OCDE.

#### 41. Mercado de productos de alta tecnología: resultados comerciales

Los resultados comerciales de la Unión Europea en los mercados de alta tecnología empeoraron entre 1980 y 1990: la parte europea de las exportaciones mundiales pasó del 40% al 36%.

(parte correspondiente a las exportaciones, en %)

	1980	1990
UE 4	40	36
EE UU	25	24
Japón	15	19
Otros	20	21

Fuente: OCDE.

## Anexo III

### Gráficos

1. Fluctuaciones de los tipos de cambio
2. Relación entre la producción industrial y la creación de empleo en la Unión Europea

#### Situación competitiva de la Unión Europea

3. Partes de mercado de las principales regiones económicas
4. Comercio total en la «triada» (EE UU, Japón, UE)
5. Comercio en la Unión Europea
6. Balanza comercial total en la Unión Europea
7. Comercio por regiones: en valor
8. Comercio por regiones: crecimiento medio anual, en volumen
9. Principales importadores en el comercio mundial
10. Principales exportadores en el comercio mundial
11. Nuevas economías industriales de Asia
12. Flujos de inversiones directas en el extranjero
13. Inversiones directas en el extranjero de la Unión Europea

#### Inversión inmaterial

14. Gasto en enseñanza
15. Inversión en I + D por regiones económicas (1991)
16. Inversiones en I + D por sector en la Unión Europea (1989)
17. Crecimiento de las inversiones en I + D de las empresas
18. Intensidad de las inversiones en I + D de las empresas
19. Inversiones por regiones de origen
20. Balanza de pagos tecnológicos
21. Relación entre el esfuerzo de I + D y los resultados comerciales (1990)
22. Relación entre la intensidad tecnológica y el nivel salarial (1990)
23. Nivel salarial en función de la intensidad tecnológica

#### Posición de la Unión Europea en los mercados en crecimiento

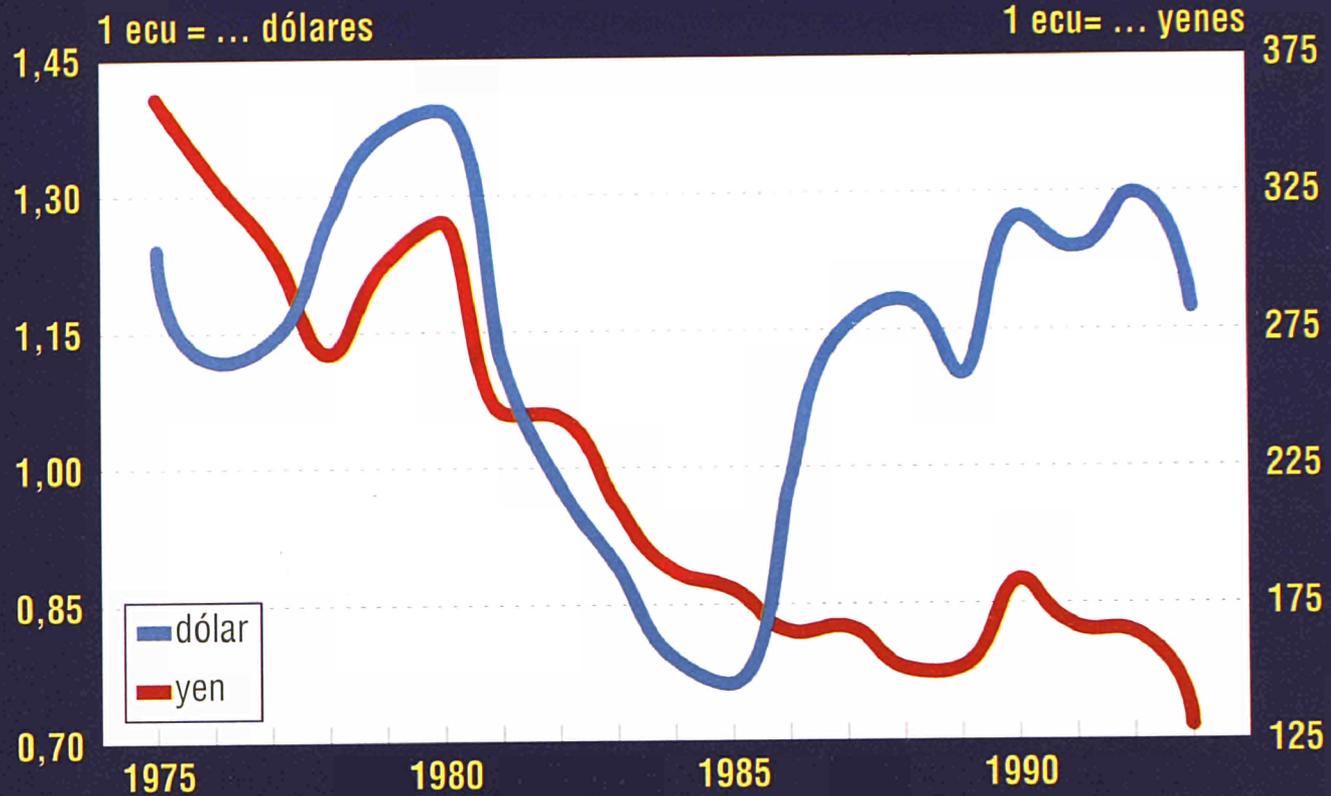
24. Crecimiento de la producción en algunos sectores de la Unión Europea (1986-1992)
25. Balanza comercial en algunos sectores de la Unión europea (1986-1992)
26. Previsiones de crecimiento de la producción en la industria manufacturera (1992-2010)
27. Especialización sectorial de las exportaciones de productos manufacturados (1992)
28. Especialización geográfica de las exportaciones de productos manufacturados (1992)
29. Especialización sectorial y geográfica de las exportaciones de productos manufacturados de la Unión Europea (1992)
30. Especialización sectorial de la industria

#### Mercados en crecimiento: algunos ejemplos

31. Industrias de tratamiento de datos y de telecomunicaciones (1995)
32. Mercado de la información en los Estados Unidos (1995)
33. Mercado del medio ambiente: desglose por regiones y mercados (2000)
34. Industria del medio ambiente: producción y exportaciones (2000)
35. Mercado de productos de gran calidad: desglose por segmentos y tasa de crecimiento
36. Mercado de productos de gran calidad: distribución geográfica
37. Mercado de la salud y la biotecnología
38. Especialización en industrias de alta tecnología
39. Mercado de productos de alta tecnología: comercio de la Unión Europea
40. Mercado de productos de alta tecnología: grado de apertura
41. Mercado de productos de alta tecnología: resultados comerciales



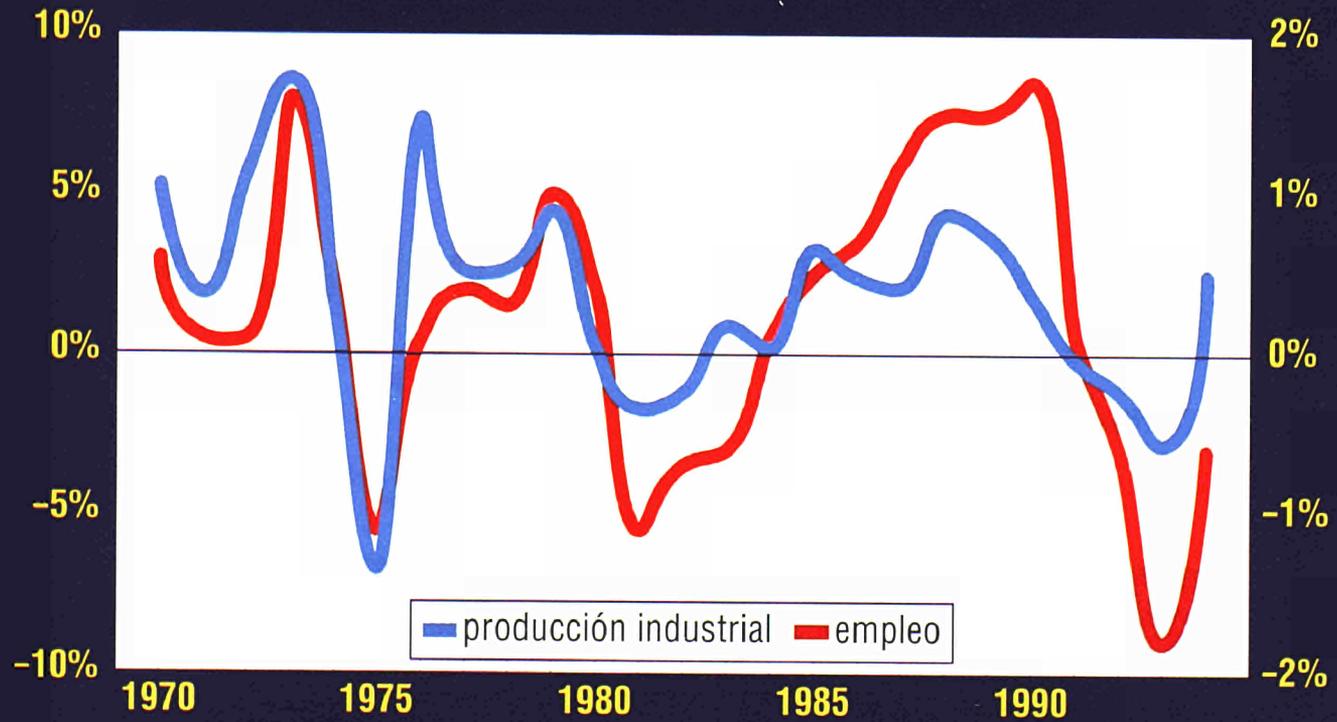
# 1. Fluctuaciones de los tipos de cambio



Fuente: Eurostat.

DG III.A.3

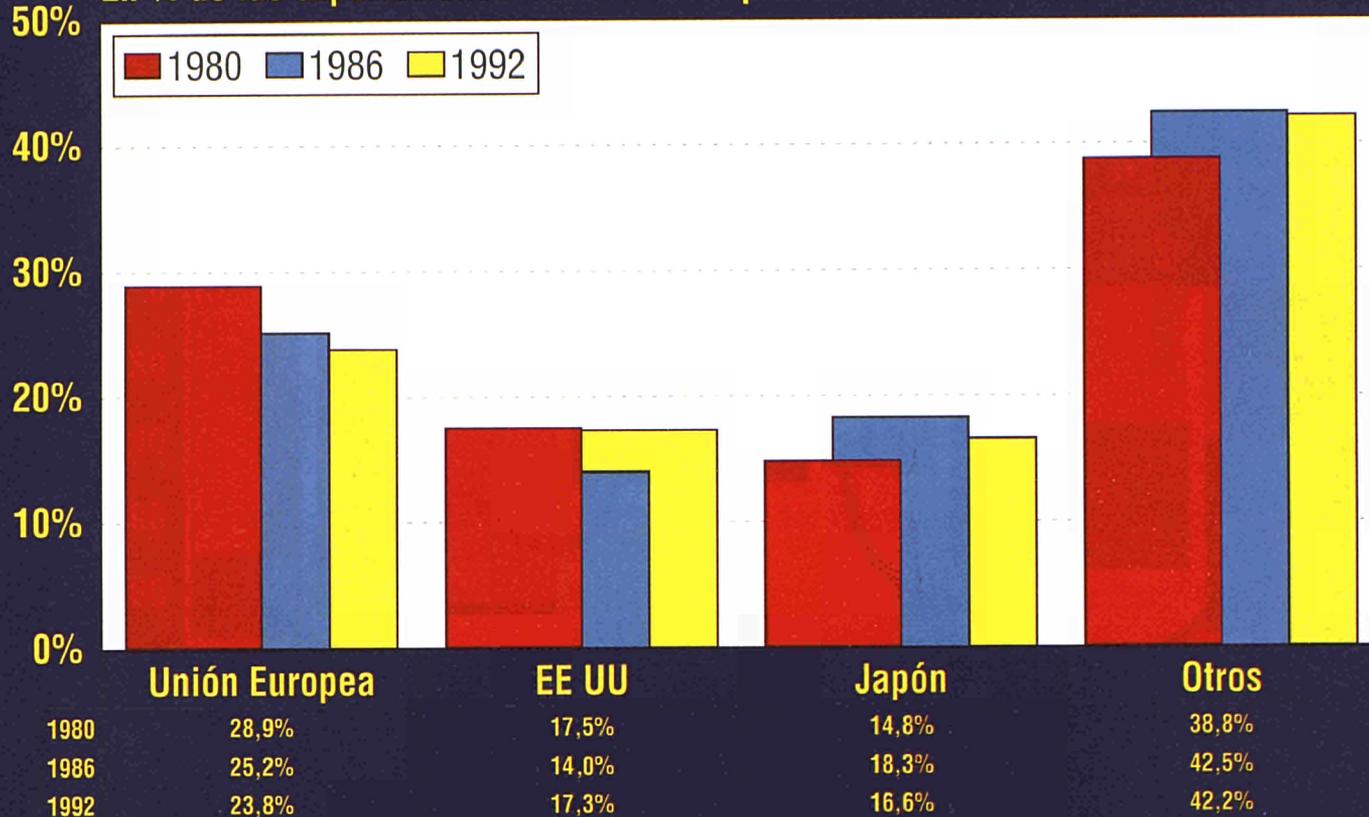
## 2. Relación entre la producción industrial y la creación de empleo en la Unión Europea



Fuente: Eurostat.

### 3. Partes de mercado de las principales regiones económicas

En % de las exportaciones mundiales de productos manufacturados

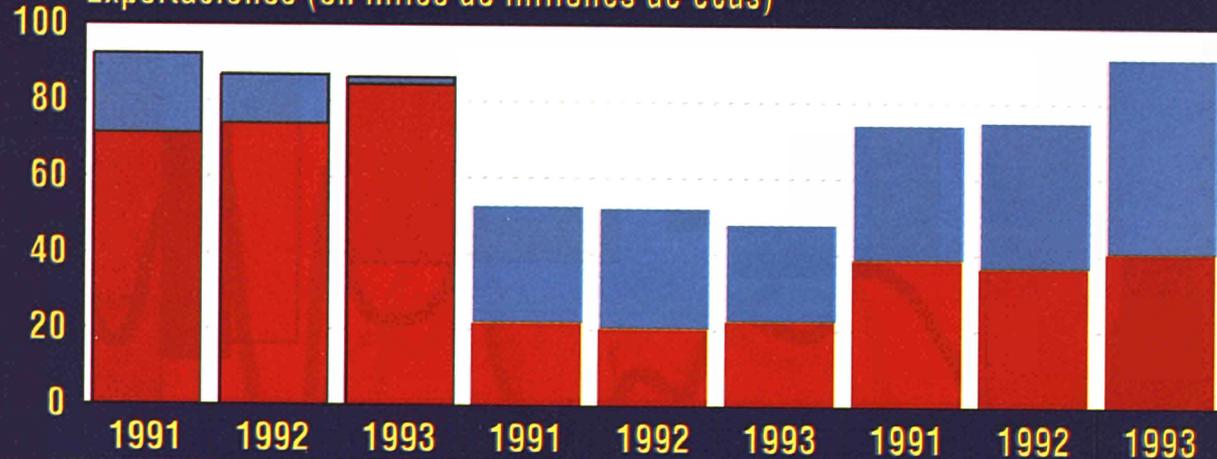


**Fuente: OCDE.**

DG III.A.3

## 4. Comercio total en la « triada » (EE UU, Japón, UE)

Exportaciones (en miles de millones de ecus)

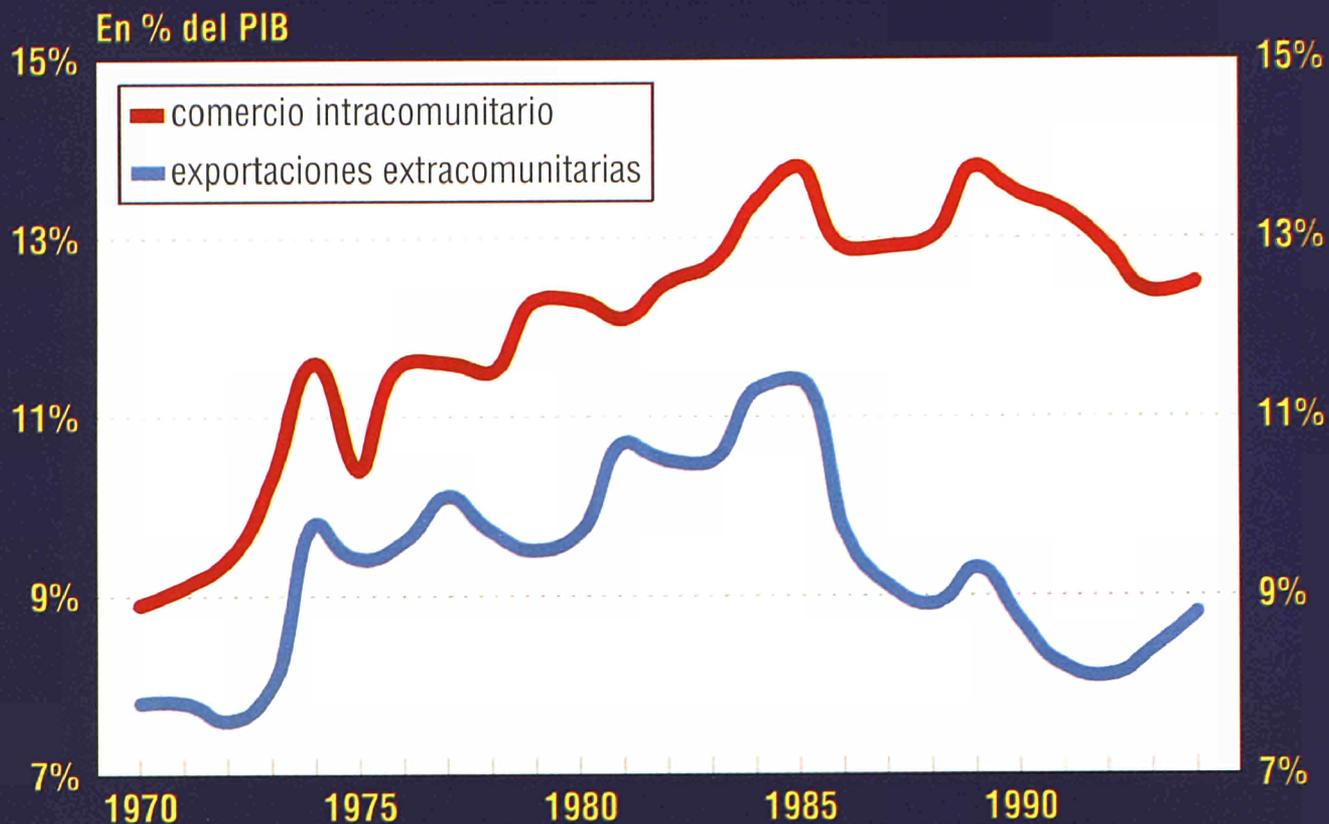


EE UU->Japón				38.8	36.8	40.9
Japón->EE UU				73.9	74.8	91.6
balanza				-35.1	-38	-50.7
UE->Japón		22.1	20.6	22.6		
Japón->UE		51.8	51.5	47.6		
balanza		-30	-31	-25		
UE->EE UU	71.2	73.8	84.1			
EE UU->UE	91.9	86.8	86.3			
balanza	-21	-13	-2			

Fuente: Eurostat y OCDE.

DG III.A.3

## 5. Comercio en la UE

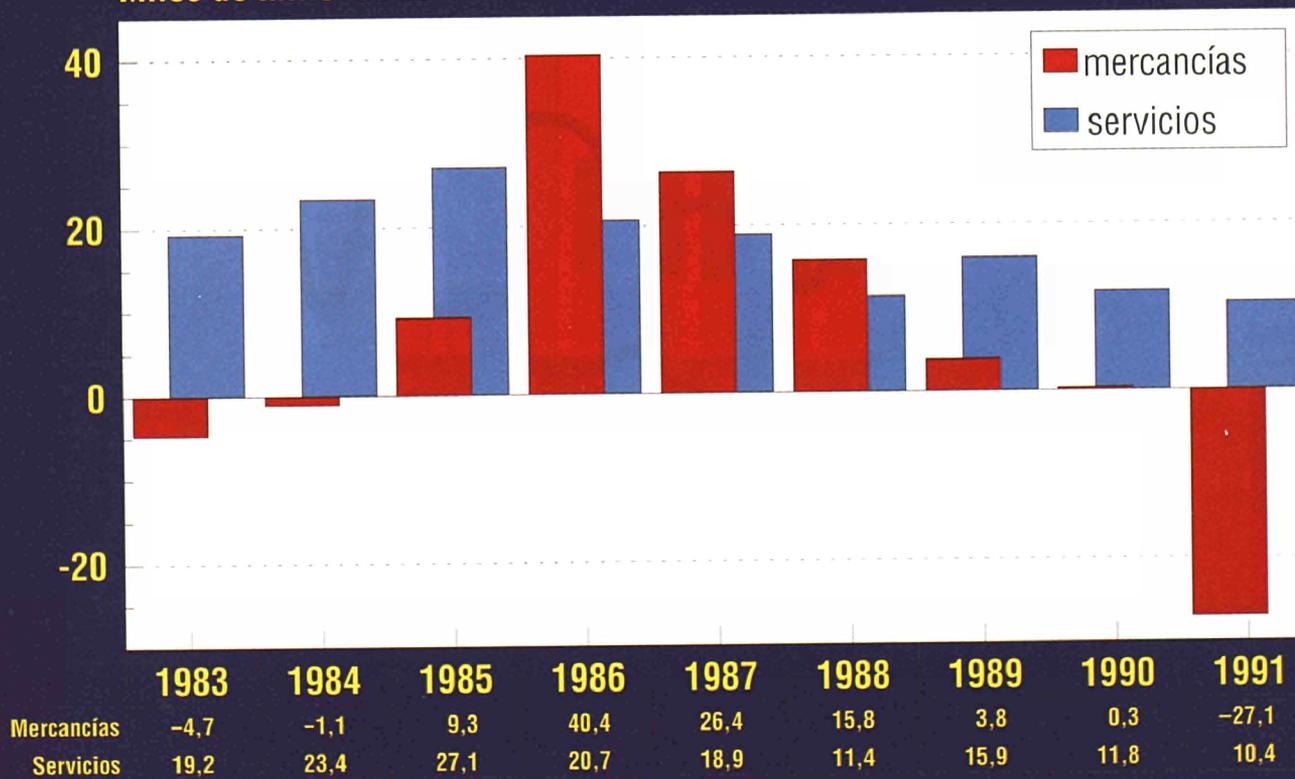


Fuente: Eurostat.

DG III.A.3

## 6. Balanza comercial total en la UE

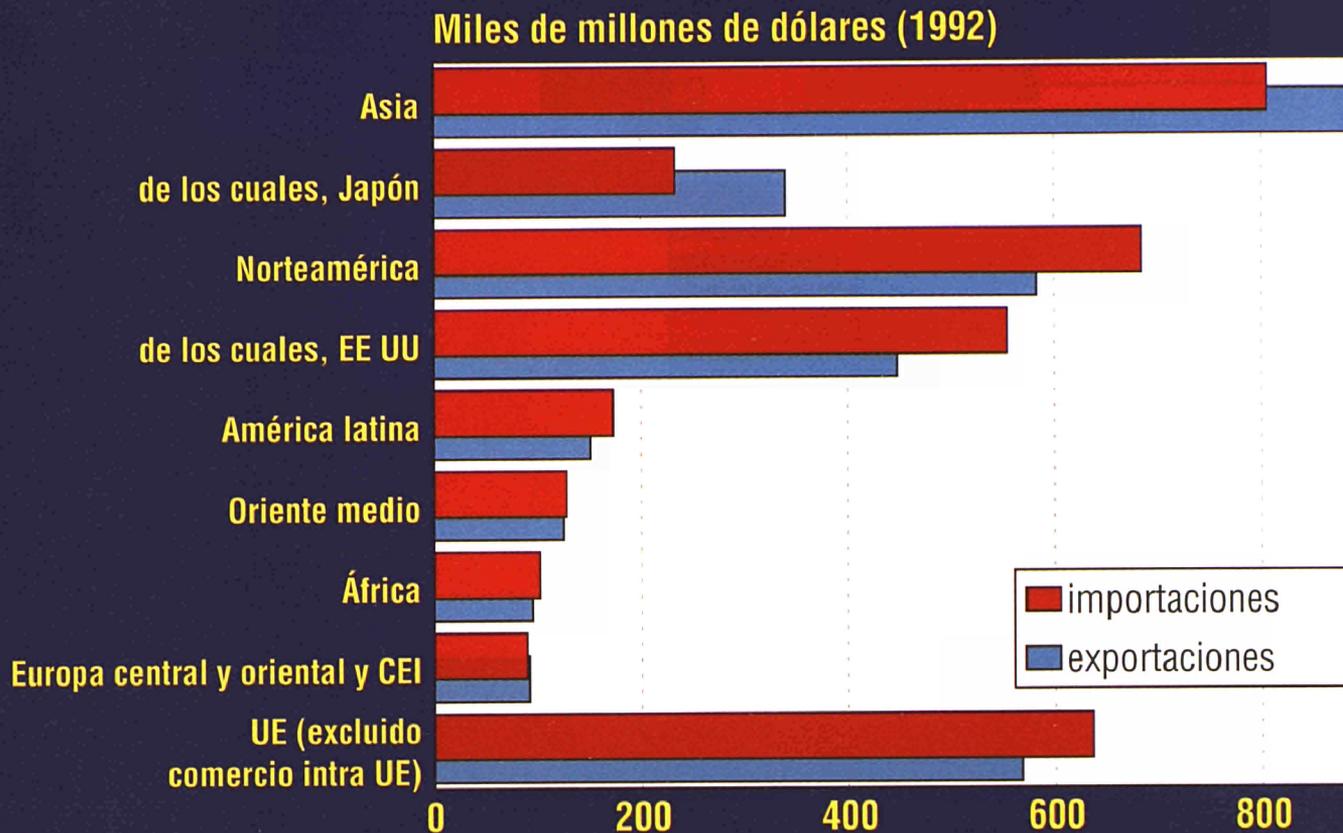
Miles de millones de ecus



Fuente: Eurostat.

DG III.A.3

## 7. Comercio por regiones

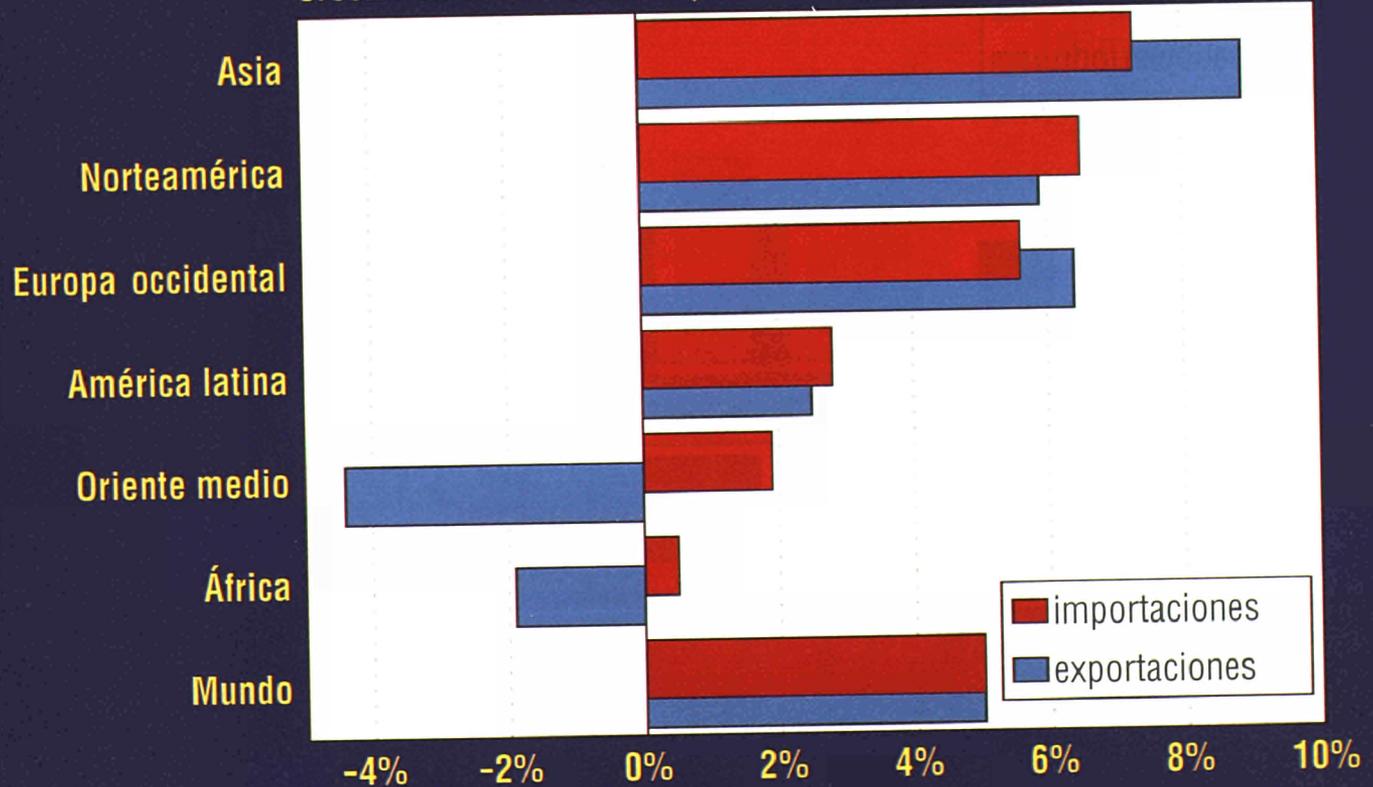


Fuente: GATT.

DG III.A.3

## 8. Comercio por regiones

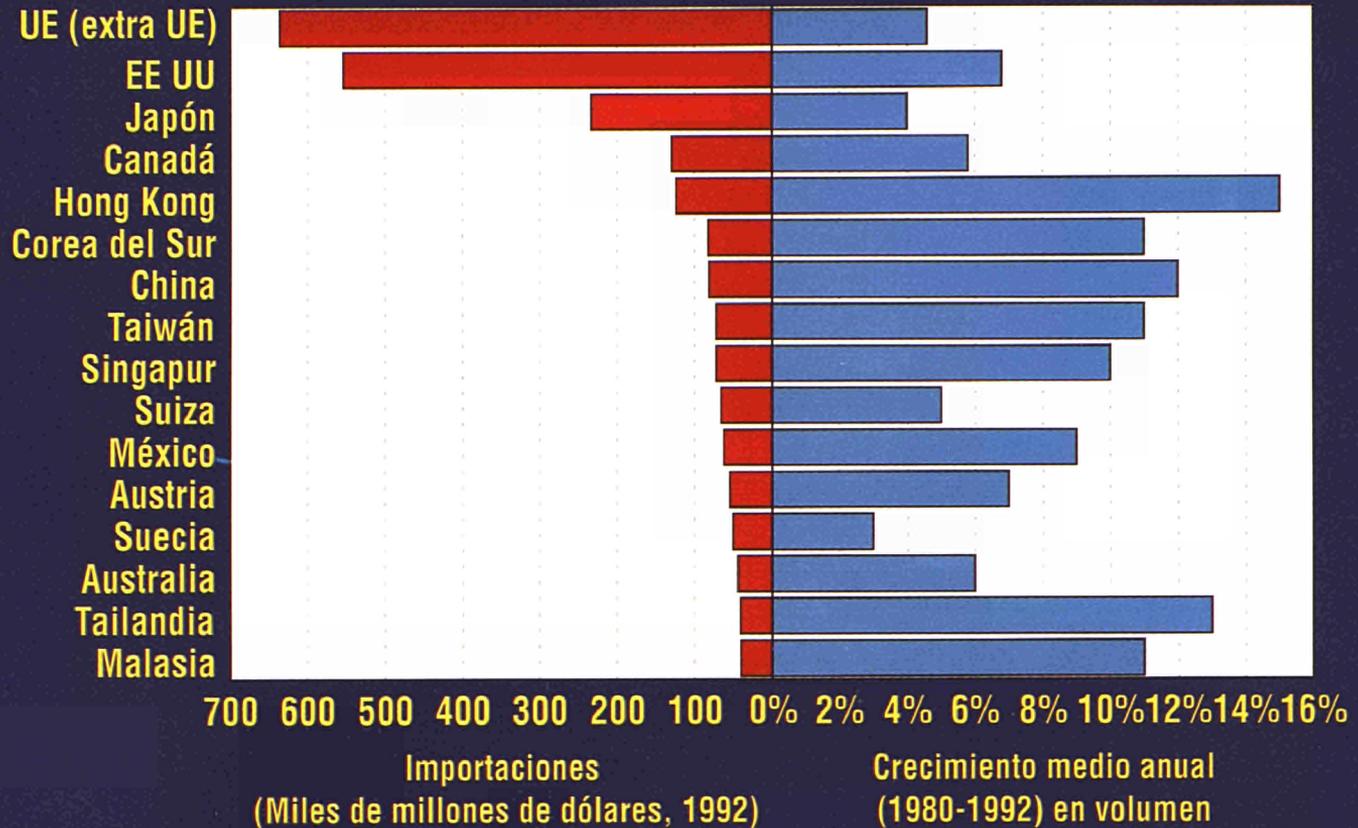
Crecimiento medio anual (1980-1992) en volumen



Fuente: GATT.

DG III.A.3

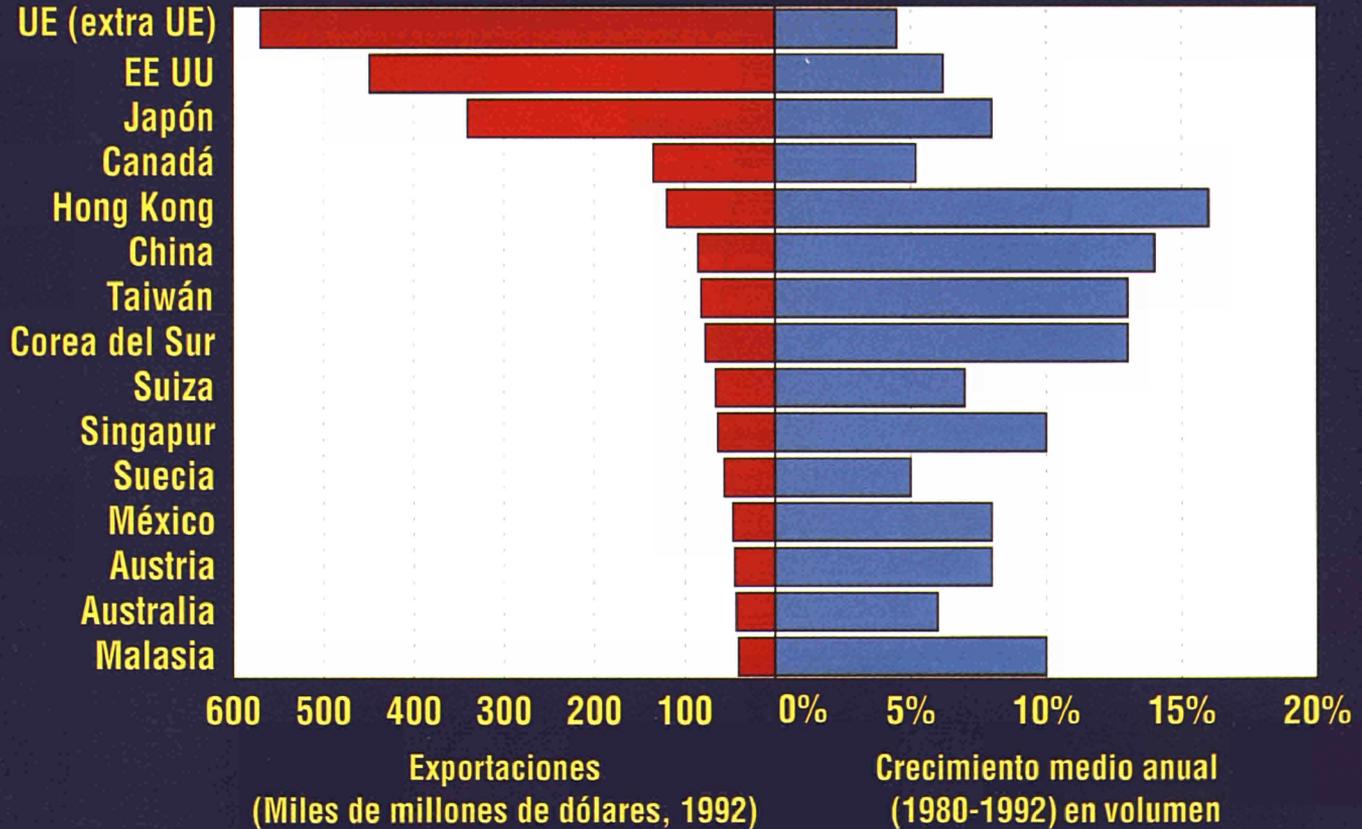
## 9. Principales importadores en el comercio mundial



Fuente: GATT.

DG III.A.3

## 10. Principales exportadores en el comercio mundial

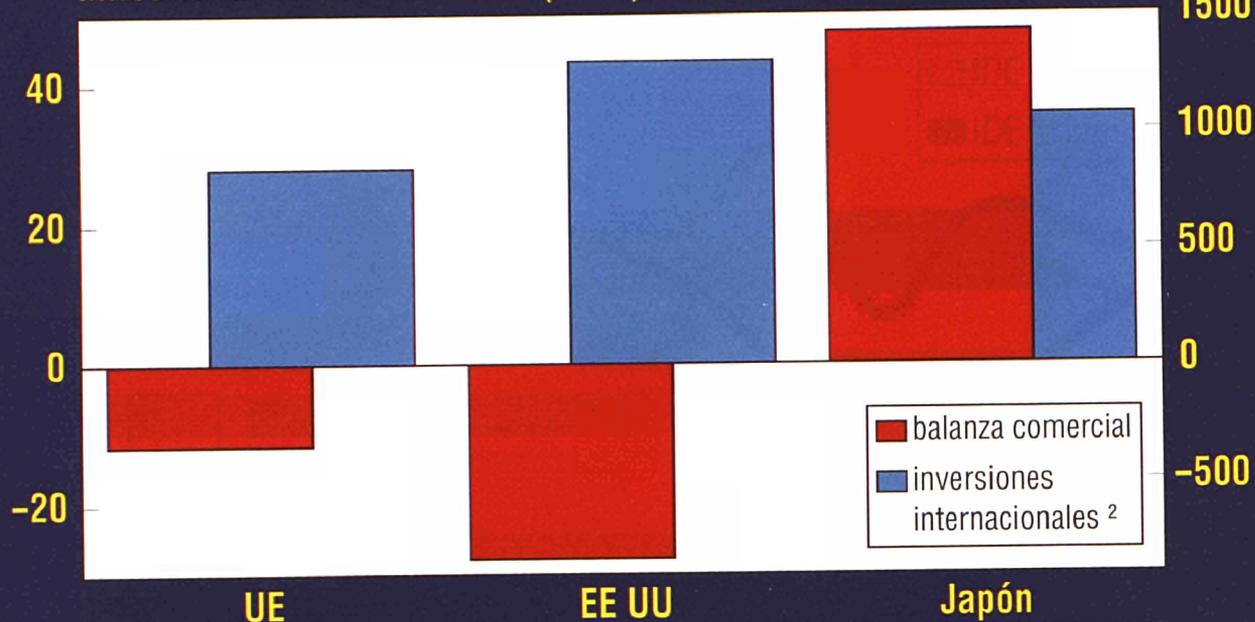


Fuente: GATT.

DG III.A.3

# 11. Nuevas economías industriales de Asia <sup>1</sup>

Miles de millones de dólares (1992)



exportaciones  
importaciones

39,1  
50,7

54,8  
82,6

78,9  
31,5

<sup>1</sup> Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur y Singapur.

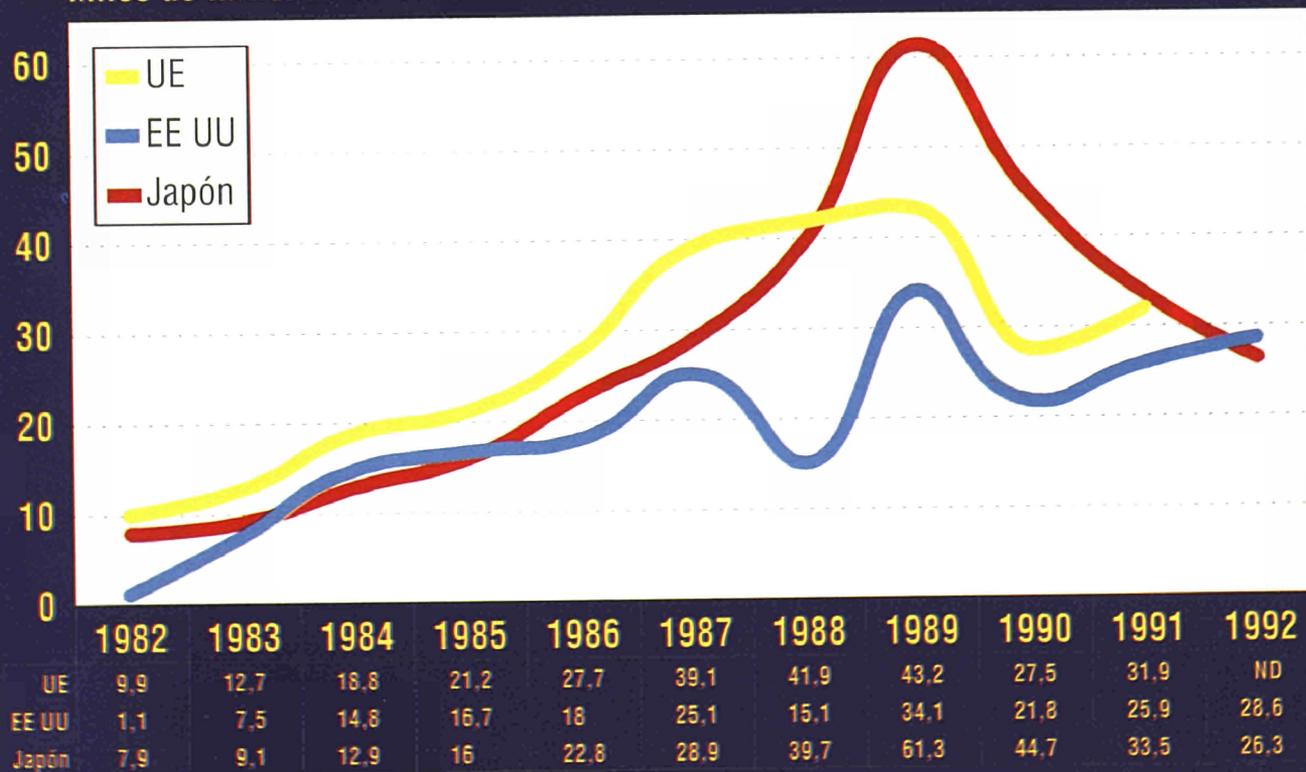
<sup>2</sup> Inversiones procedentes de la UE, EE UU y Japón en los nuevos países industrializados de Asia.

Fuente: OCDE.

DG III.A.3

## 12. Flujos de inversiones directas en el extranjero

Miles de millones de ecus

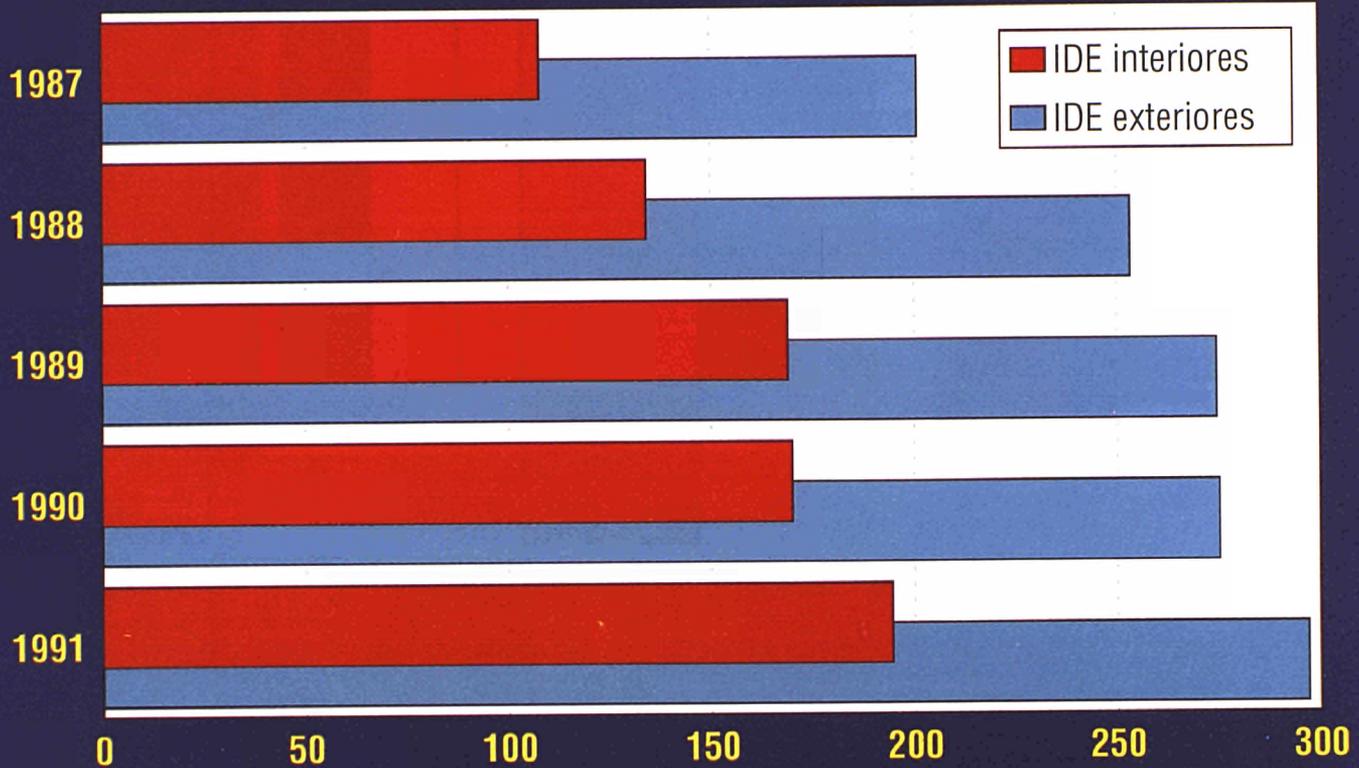


Fuente: DRI.

DG III.A.3

### 13. Inversiones directas en el extranjero de la UE

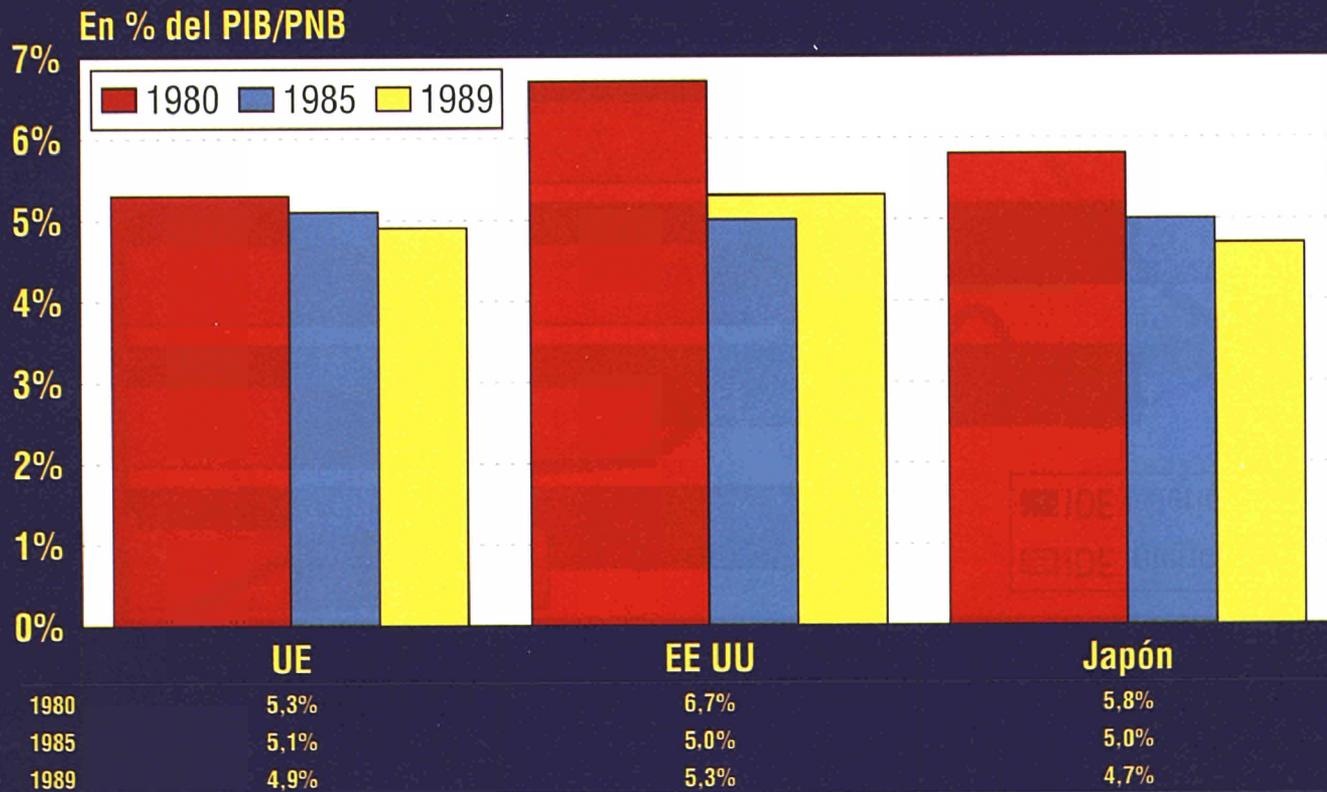
Miles de millones de ecus



Fuente: DRI.

DG III.A.3

# 14. Gasto en enseñanza

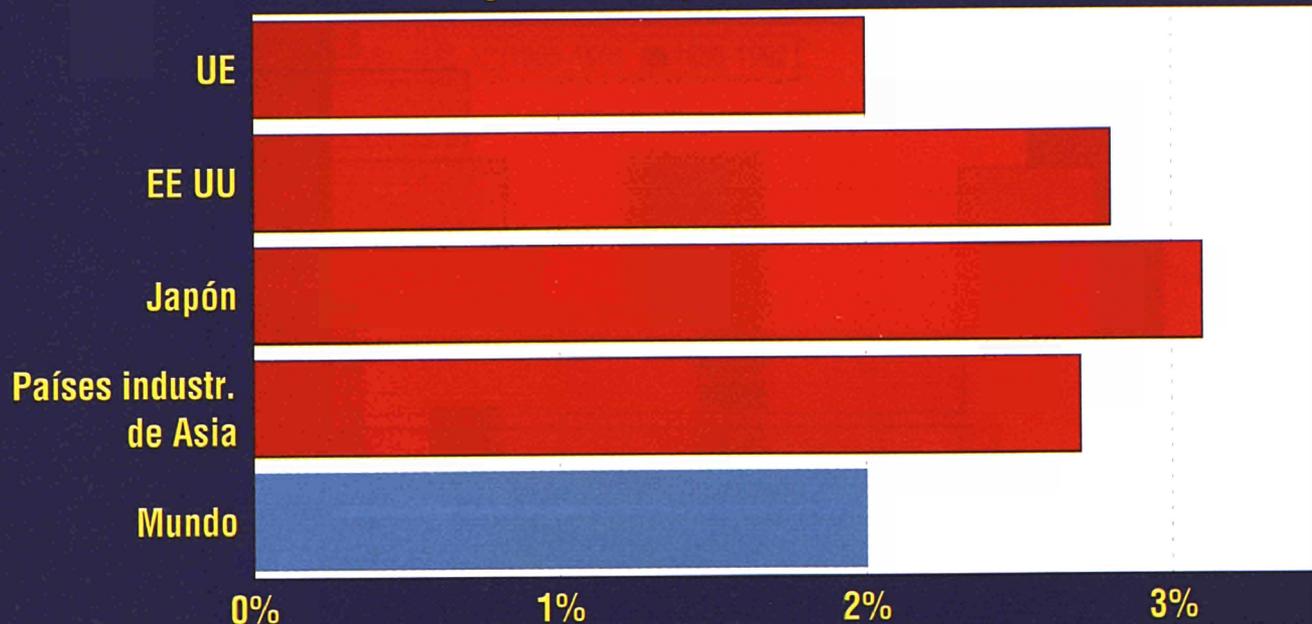


*Fuente: Unesco.*

DG III.A.3

## 15. Inversión en I+D por regiones económicas (1991)

Relación entre gasto en I+D y PIB (1991)

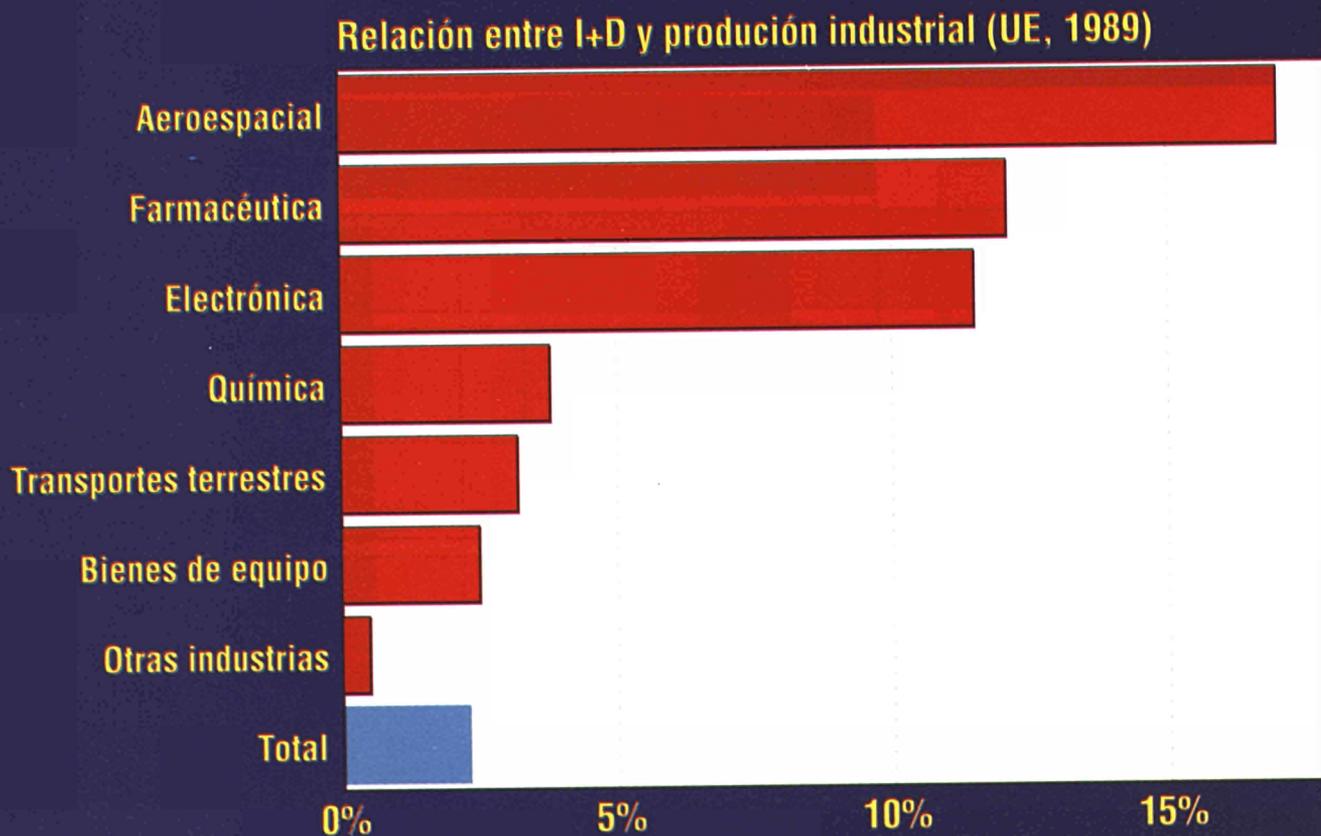


	UE	EE UU	Japón	Países industr. de Asia	Mundo
Relación entre gasto en I+D y PIB	2%	2,8%	3,1%	2,7%	2%

**Fuente: Unesco.**

DG III.A.3

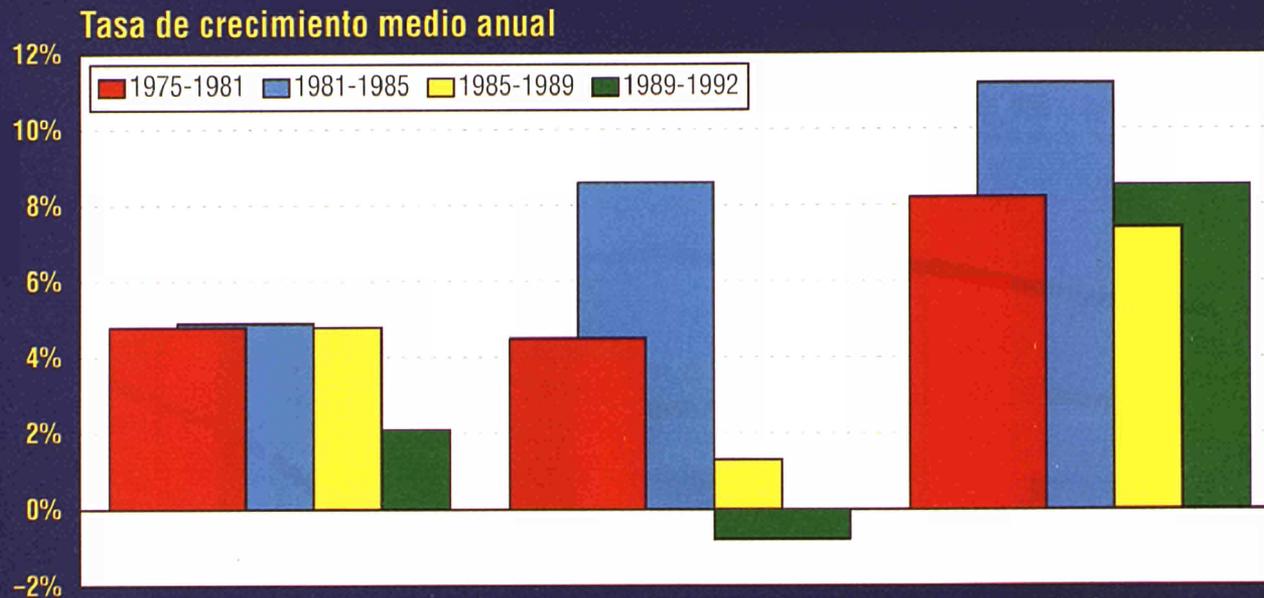
## 16. Inversión en I+D por sector industrial en la UE



Fuente: OCDE.

DG III.A.3

## 17. Crecimiento de las inversiones en I+D de las empresas

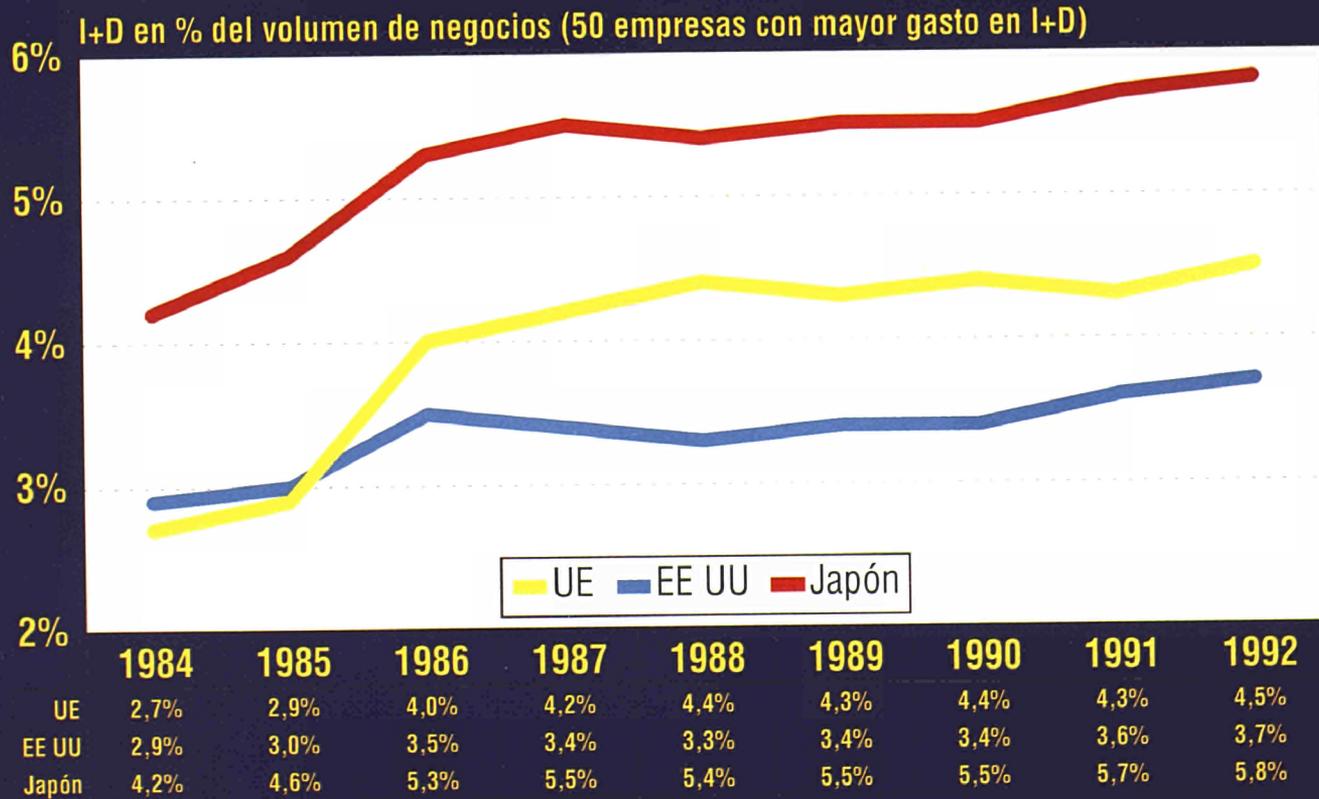


	UE	EE UU	Japón
1975-1981	4,8%	4,5%	8,2%
1981-1985	4,9%	8,6%	11,2%
1985-1989	4,8%	1,3%	7,4%
1989-1992	2,1%	-0,8%	8,5%

Fuente: OCDE.

DG III.A.3

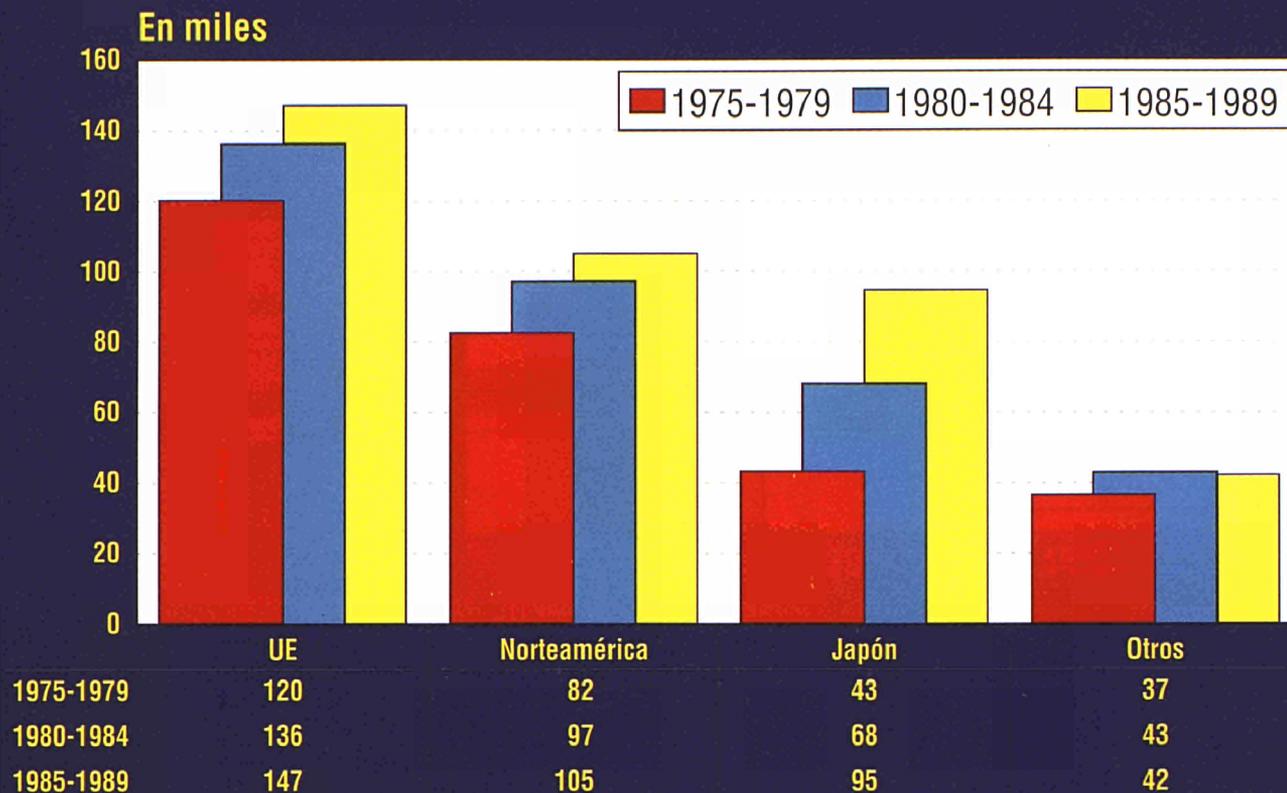
## 18. Intensidad de las inversiones en I+D de las empresas



Fuente: Dable.

DG III.A.3

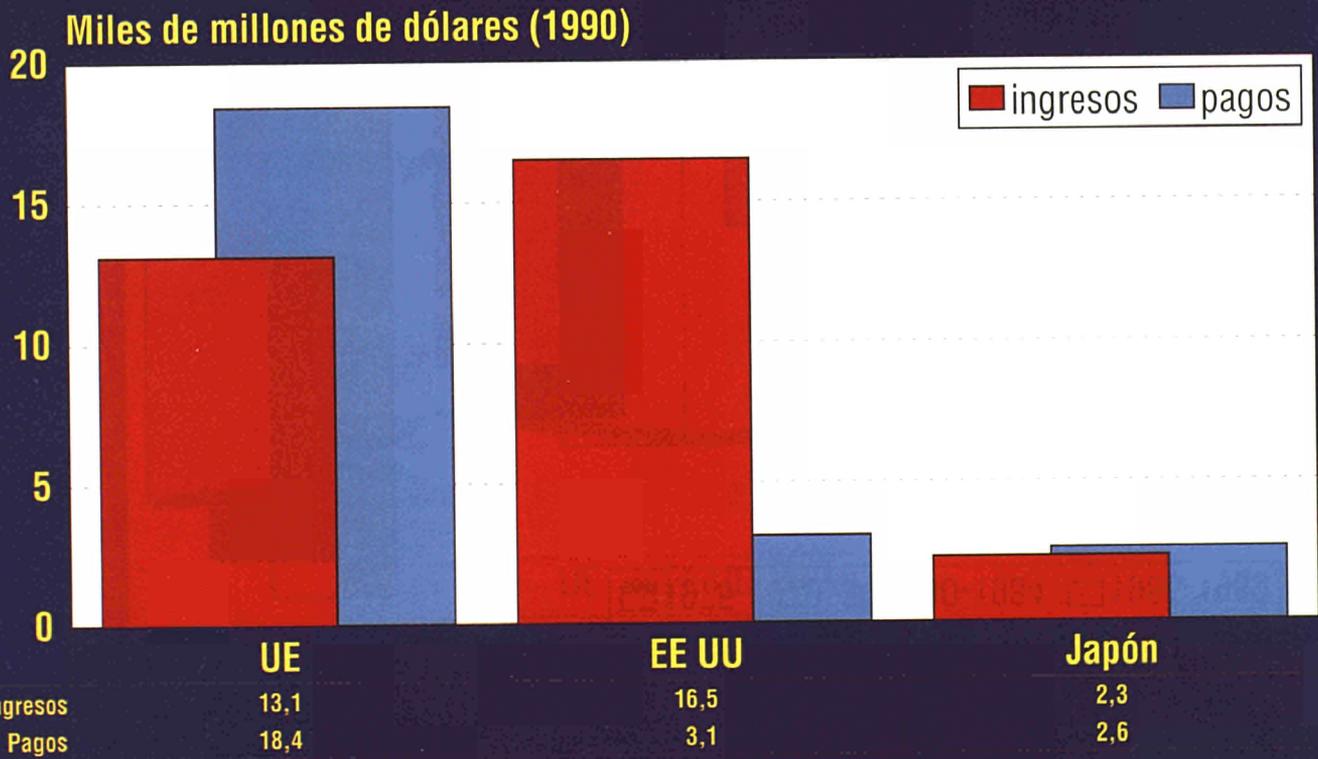
## 19. Inversiones por regiones de origen



*Fuente:* Panorama de la industria comunitaria.

DG III.A.3

## 20. Balanza de pagos tecnológicos



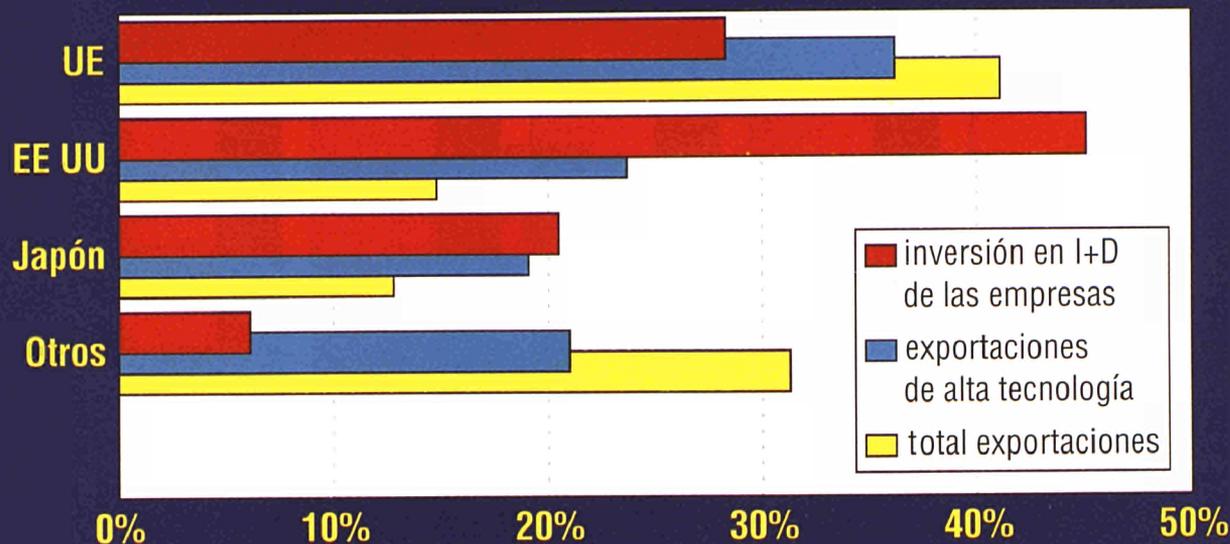
<sup>1</sup> Operaciones relacionadas con bienes de propiedad industrial (patentes, licencias técnicas, procesos, conocimientos técnicos, diseños, modelos) y con servicios técnicos e intelectuales (estudios de ingeniería, asistencia técnica, servicios de I+D, etc.).

**Fuente: OCDE.**

DG III.A.3

## 21. Relación entre el esfuerzo de I+D y resultados comerciales

En % del total de la OCDE (1990)

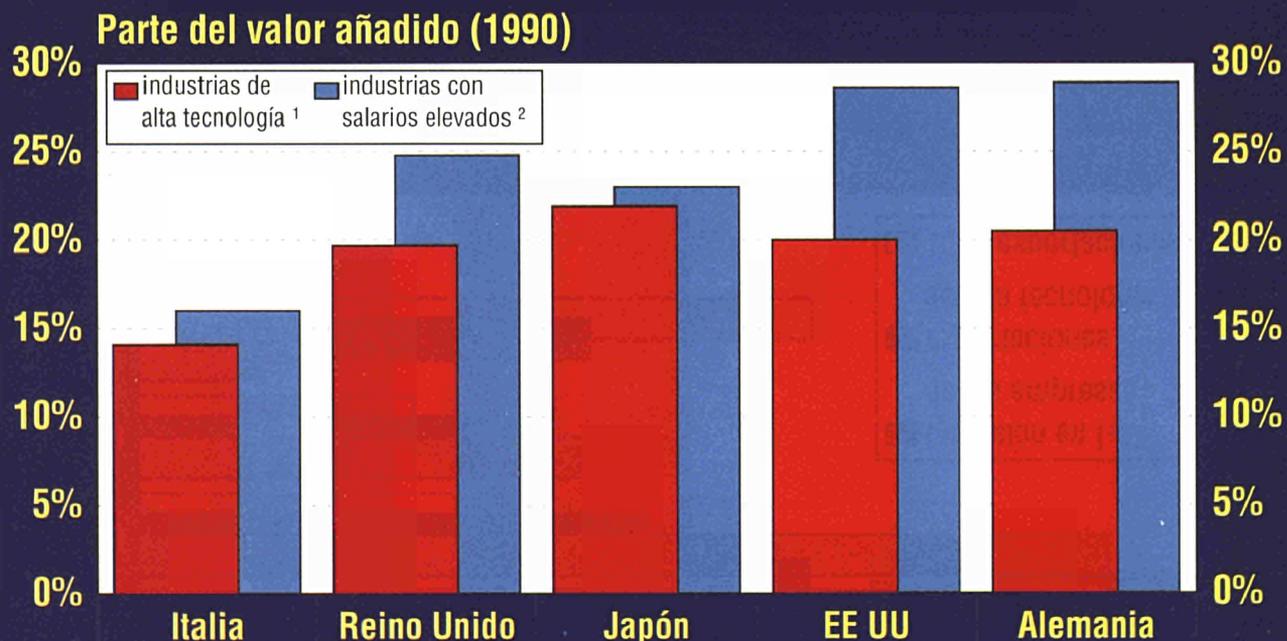


	UE	EE UU	Japón	Otros
Inversión en I+D de las empresas	28,3%	45,1%	20,5%	6,1%
Exportaciones de alta tecnología	36,2%	23,7%	19,1%	21,0%
Total exportaciones	41,1%	14,8%	12,8%	31,3%

**Fuente: OCDE.**

DG III.A.3

## 22. Relación entre la intensidad tecnológica y el nivel salarial



	Italia	Reino Unido	Japón	EE UU	Alemania
Industrias de alta tecnología <sup>1</sup>	14,1%	19,7%	21,9%	20,0%	20,5%
Industrias con salarios elevados <sup>2</sup>	16,0%	24,8%	23,0%	28,6%	28,9%

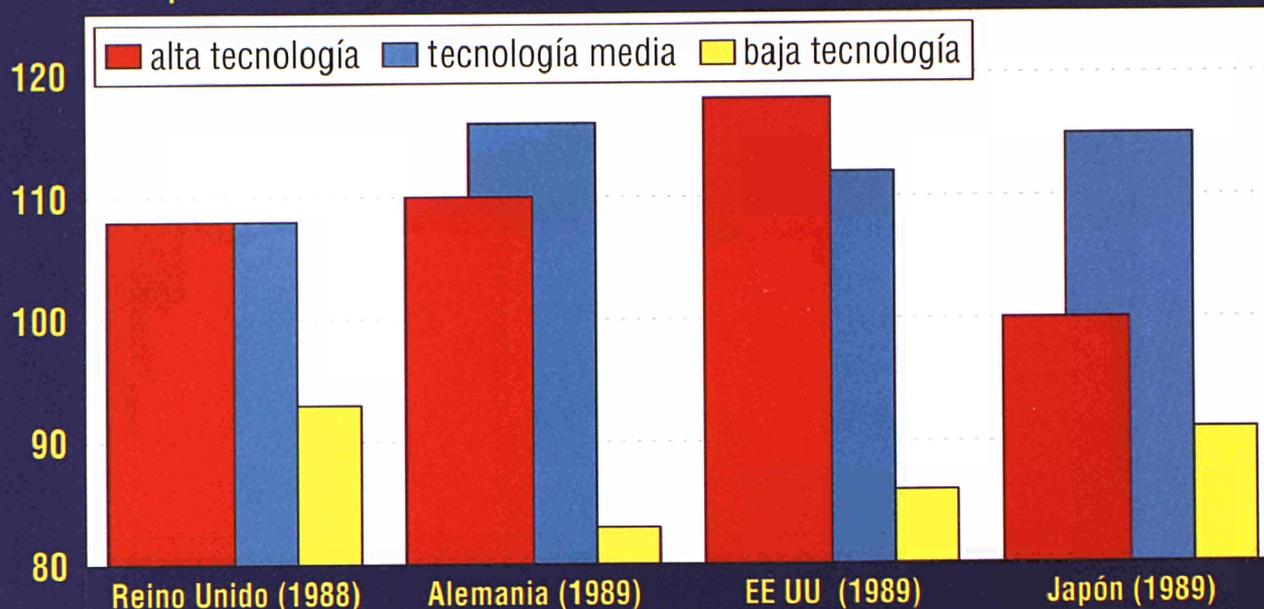
<sup>1</sup> Industrias de alta tecnología, incluidas la industria aeroespacial, material de oficina e informática, equipos de radio y telecomunicaciones, material eléctrico, productos farmacéuticos e instrumentos de precisión.

<sup>2</sup> Las industrias con salarios elevados incluyen las industrias cuyos salarios son un 15% superiores a la media.

Fuente : OCDE.

## 23. Nivel salarial en función de la intensidad tecnológica

Total productos manufacturados = 100



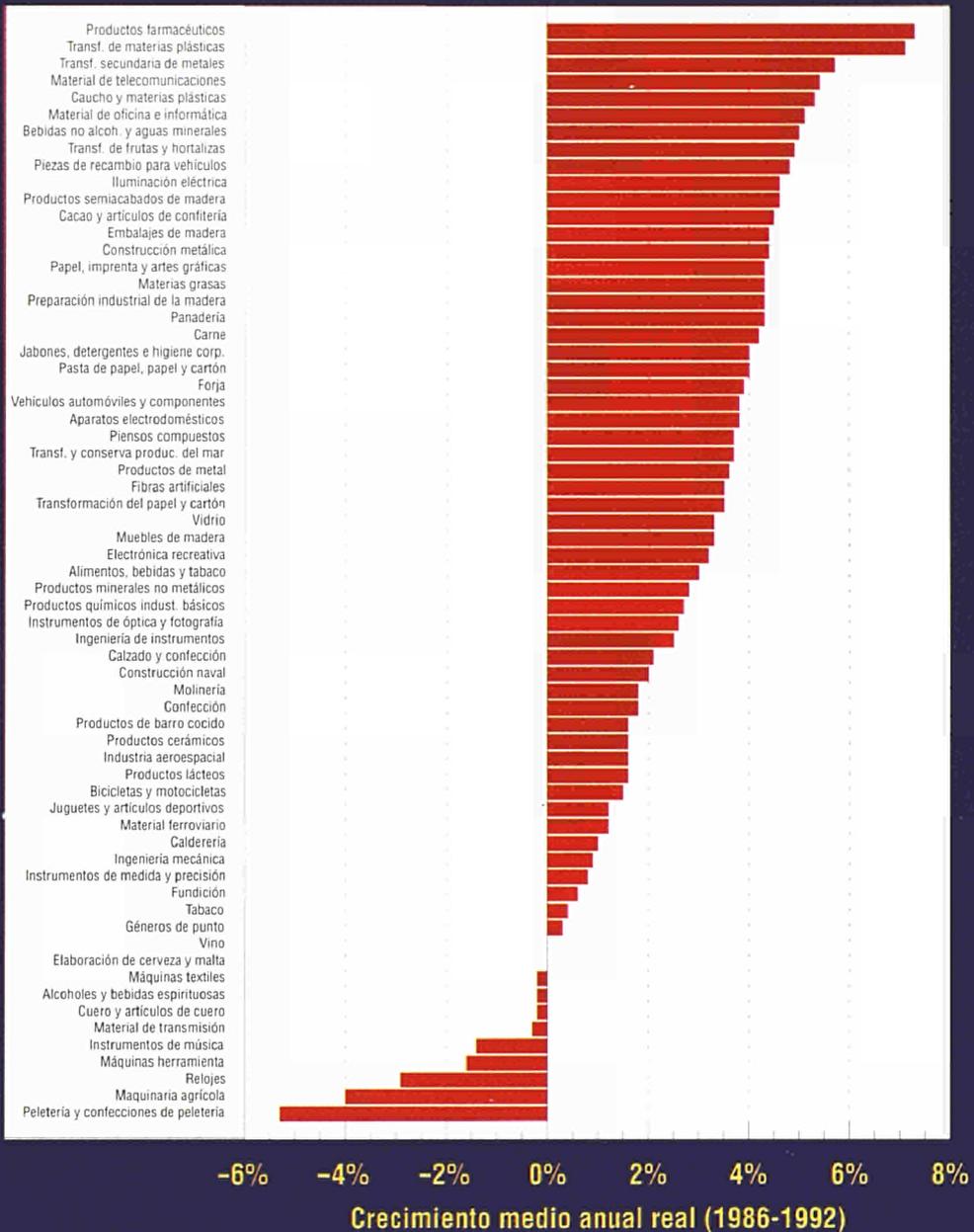
Alta tecnología	108	110	118	100
Tecnología media	108	116	112	115
Baja tecnología	93	83	86	91

<sup>1</sup> Las industrias se agrupan en función de la intensidad de I+D, que se define como la relación entre I+D y volumen de negocios.

DG III.A.3

**Fuente : OCDE.**

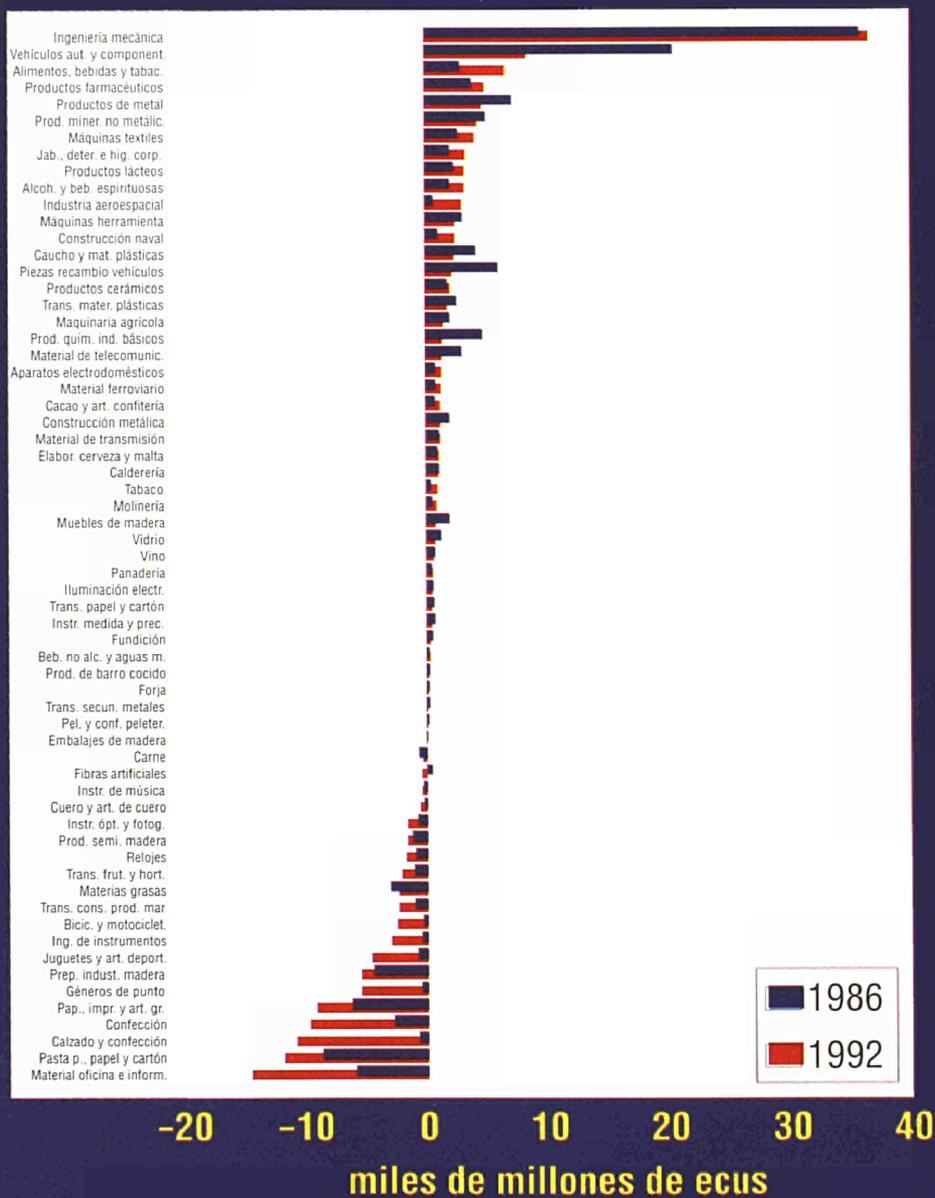
## 24. Crecimiento de la producción en algunos sectores industriales de la UE



Fuente: DEBA.

DG III.A.3

## 25. Balanza comercial en algunos sectores de la UE

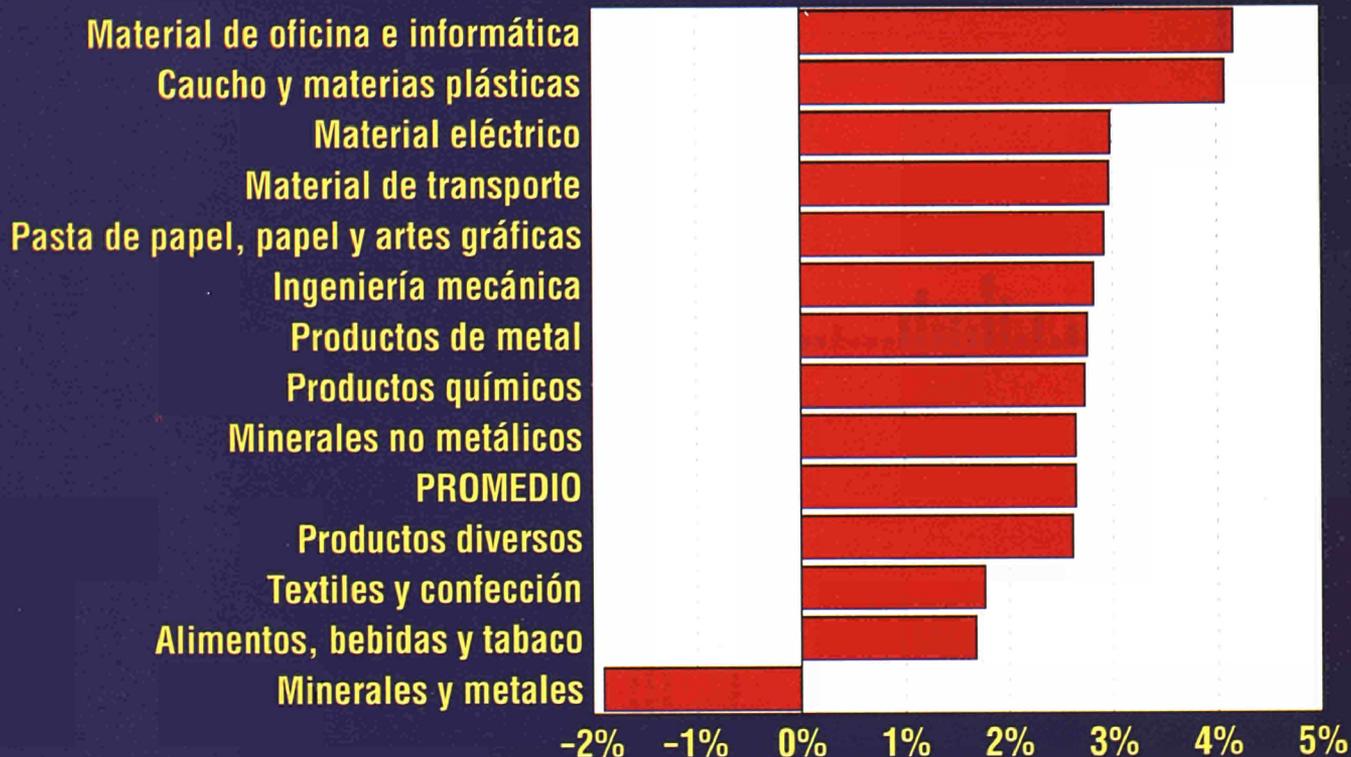


Fuente: DEBA

DG III.A.3

## 26. Previsiones de crecimiento de la producción en la industria manufacturera

Crecimiento medio anual en la UE (1992-2010) en volumen



Fuente: DRI.

DG III.A.3

## 27. Especialización de las exportaciones

Distribución sectorial de las exportaciones de productos manufacturados (1992)



	UE	EE UU	Japón
Demanda escasa	19,3	-27,4	-43,6
Demanda moderada	-4,3	8,4	7,2
Demanda elevada	-10,5	10,8	28,6

*N.B.:* Índice de especialización = cuota del mercado en un sector dado con respecto a la cuota media del mercado de la «triada».

- Sectores de demanda elevada = productos químicos, productos farmacéuticos, material informático, instrumentos de precisión y de óptica, y aparatos eléctricos.

- Sectores de demanda moderada = máquinas, material de transporte, alimentos, bebidas, tabaco, papel, productos de imprenta, artículos de caucho y materias plásticas.

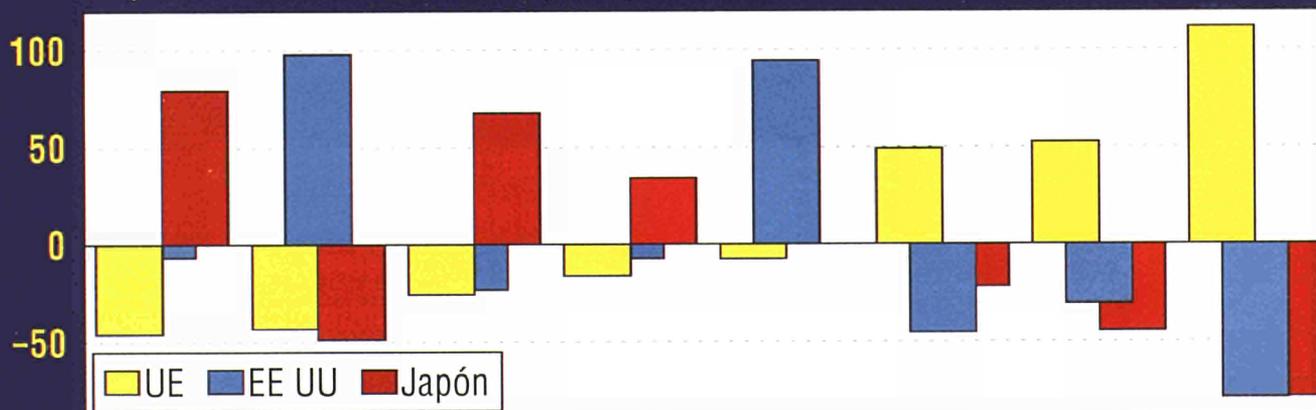
- Sectores de demanda escasa = metales ferrosos y no ferrosos, productos minerales no metálicos, productos metálicos, productos textiles, confección, artículos de cuero, calzado y otros productos manufacturados.

**Fuente:** Eurostat y servicios de la Comisión.

DG III.A.3

## 28. Especialización de las exportaciones

Distribución geográfica de las exportaciones de productos manufacturados (1992)



	Países de reciente industrialización	América latina	China	EE UU y Canadá	Japón	Otros	ACP	AELC
UE	-46.0	-43.2	-25.7	-16.2	-7.8	49.2	52.4	111.6
EE UU	-6.7	97.8	-23.4	-7.6	94.5	-45.7	-30.8	-79.5
Japón	79.4	-48.9	67.8	34.2	-22.2	-44.9	-44.9	-79.1

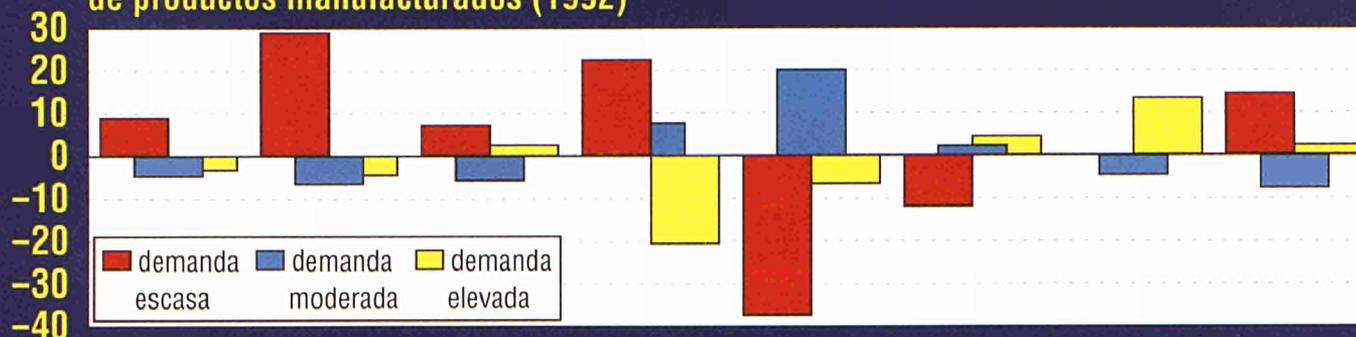
*N.B.:* Índice de especialización = cuota del mercado en un sector dado con respecto a la cuota media del mercado de la «triada».

**Fuente:** Eurostat.

DG III.A.3

## 29. Especialización de las exportaciones de la UE

Distribución geográfica sectorial de las exportaciones de productos manufacturados (1992)



*N.B.:* Índice de especialización = cuota del mercado en un sector dado con respecto a la cuota media del mercado de la «triada».

- Sectores de demanda elevada = productos químicos, productos farmacéuticos, máquinas de oficina y material informático, instrumentos de precisión y de óptica, y aparatos eléctricos.

- Sectores de demanda moderada = máquinas, equipos, material de transporte, alimentos, bebidas, tabaco, papel, productos de imprenta, artículos de caucho y materias plásticas.

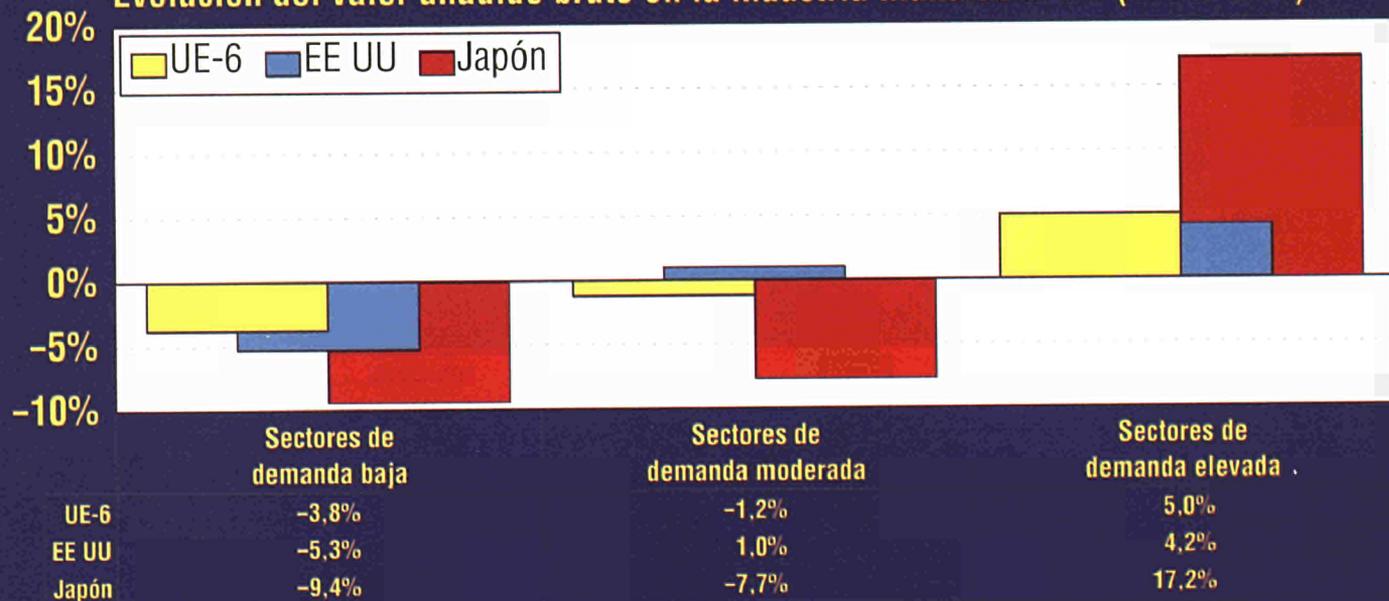
- Sectores de demanda escasa = metales ferrosos y no ferrosos, productos minerales no metálicos, productos metálicos, productos textiles, confección, artículos de cuero, calzado y otros productos manufacturados.

Fuente : Eurostat.

DG III.A.3

## 30. Especialización sectorial de la industria

Evolución del valor añadido bruto en la industria manufacturera (1980-1990)



*N.B.:*

- Sectores de demanda elevada = productos químicos, productos farmacéuticos, material informático, instrumentos de precisión y de óptica, y aparatos eléctricos.
- Sectores de demanda moderada = máquinas, material de transporte, alimentos, bebidas, tabaco, papel, productos de imprenta, artículos de caucho y materias plásticas.
- Sectores de demanda escasa = metales ferrosos y no ferrosos, productos minerales no metálicos, productos metálicos, productos textiles, confección, artículos de cuero, calzado y otros productos manufacturados.

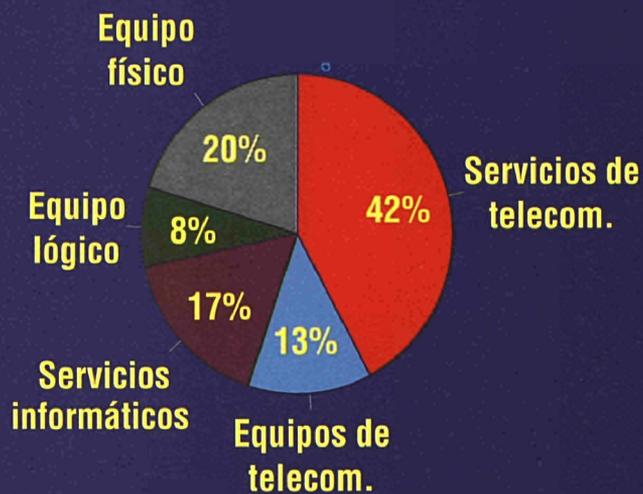
**Fuente:** Contabilidad nacional.

DG III.A.3

## 31. Industrias de tratamiento de datos y de telecomunicaciones (1995)

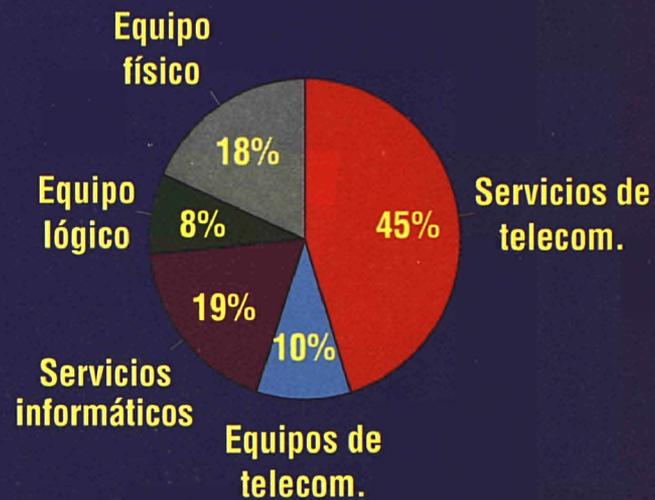
### Mercado mundial

880 000 millones de ecus



### Mercado de la UE

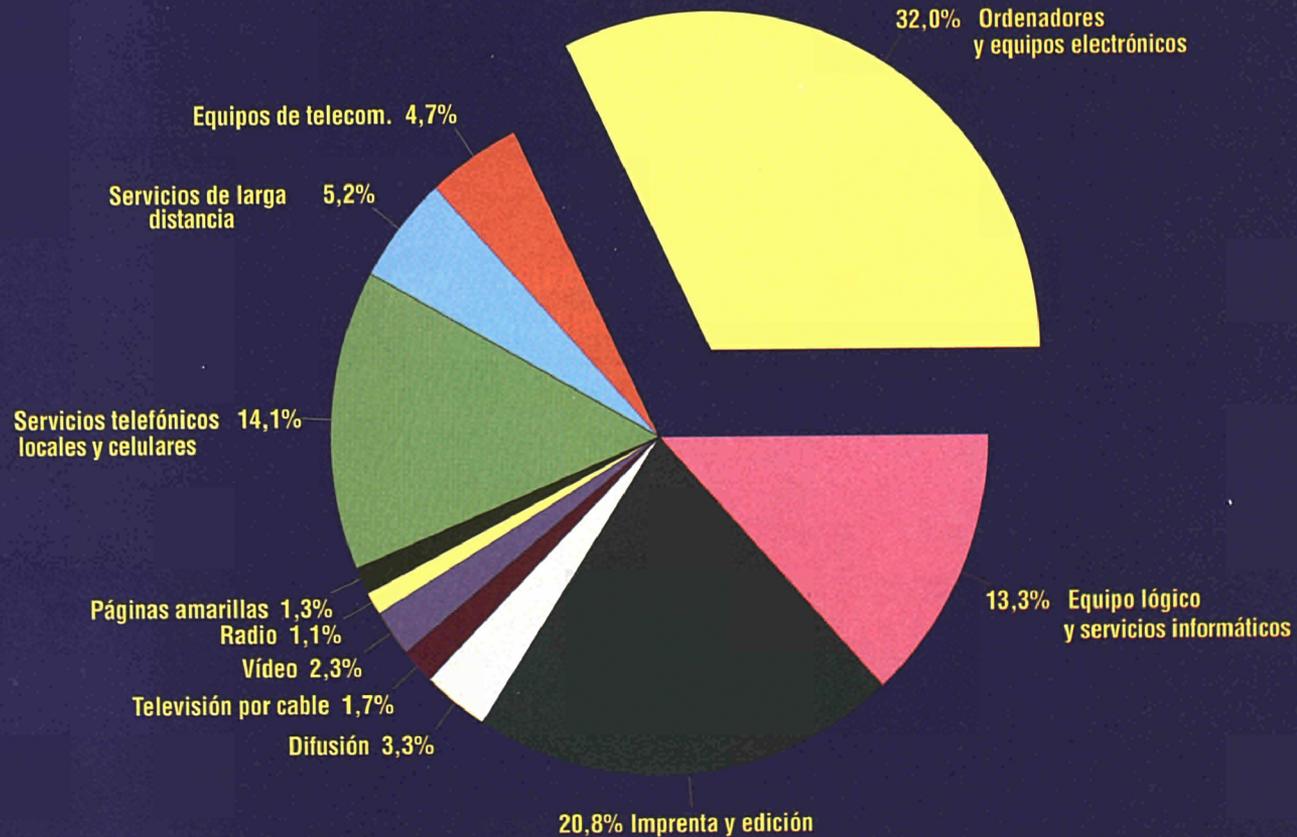
290 000 millones de ecus



Fuente: EITO 94.

DG III.A.3

## 32. Mercado de la información en los Estados Unidos (1995)

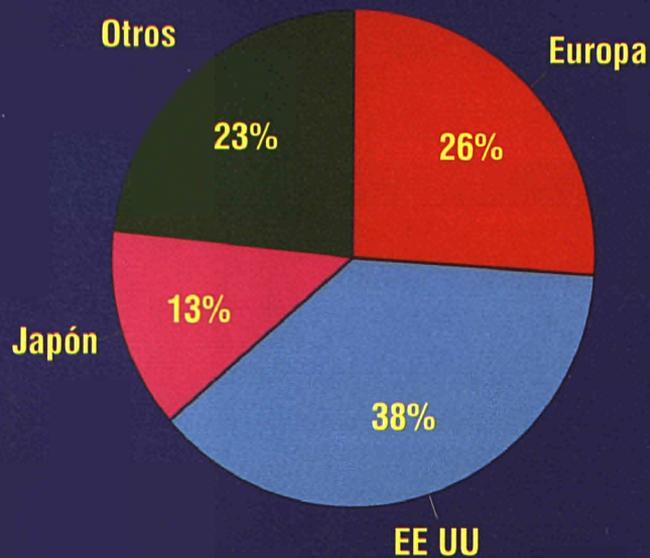


Fuente: Universidad de Columbia, CTIS - Perspectivas para la industria - Bell South Corp. - NBI, Inc.

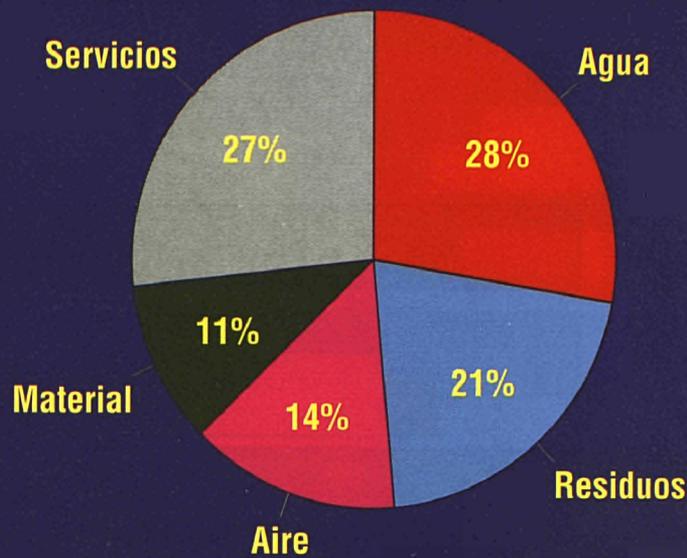
DG III.A.3

# 33. Mercado del medio ambiente (2000)

## Desglose por regiones



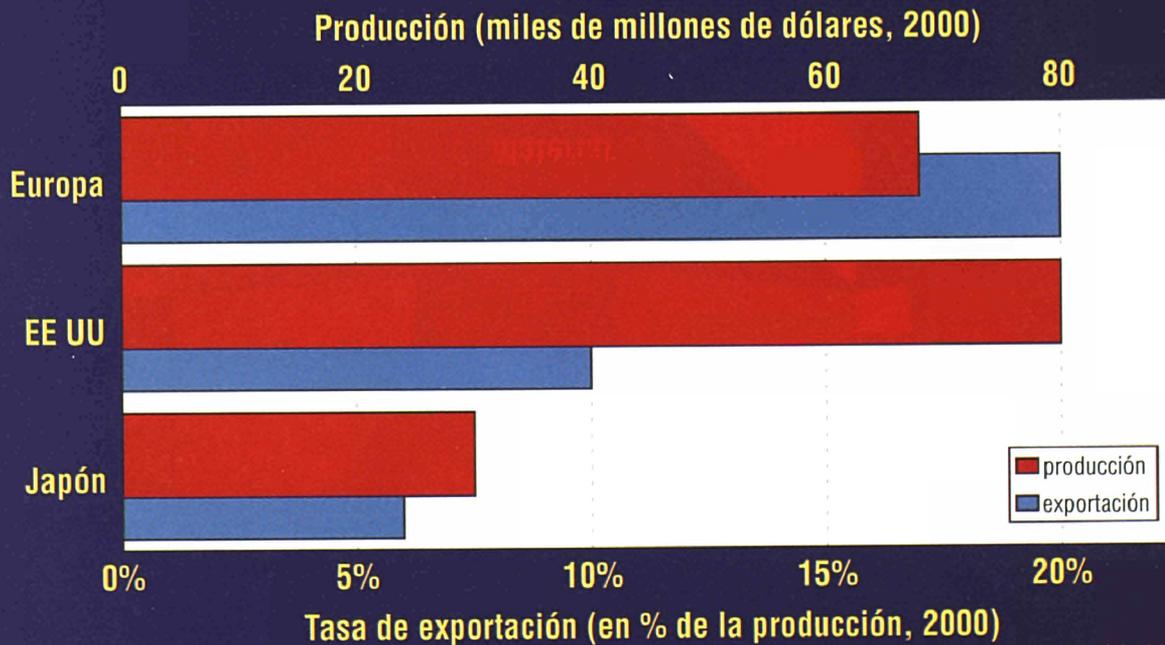
## Desglose por mercados



Fuente: OCDE 1992.

DG III.A.3

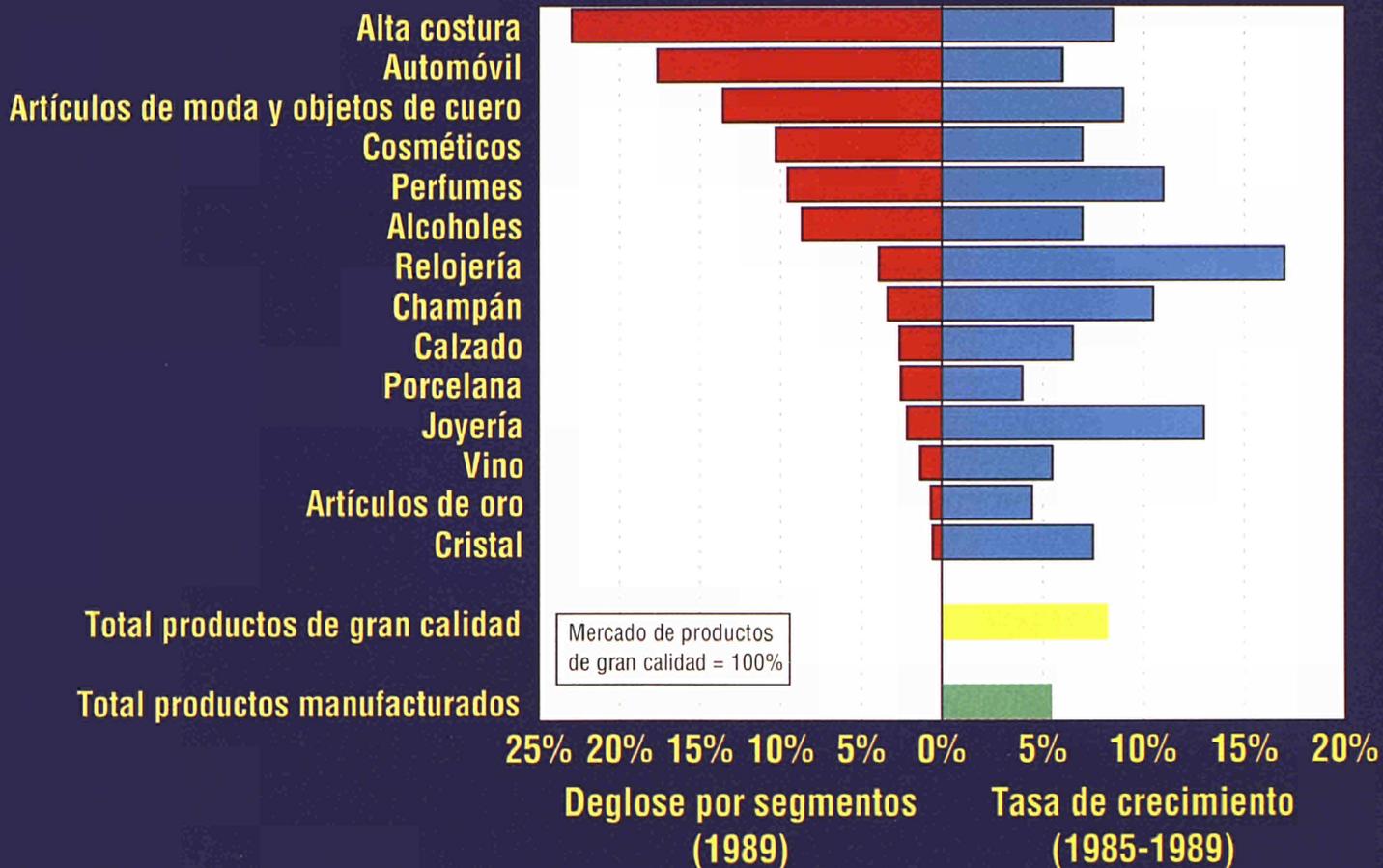
# 34. Industria del medio ambiente



Fuente: OCDE.

DG III.A.3

## 35. Mercado de productos de gran calidad

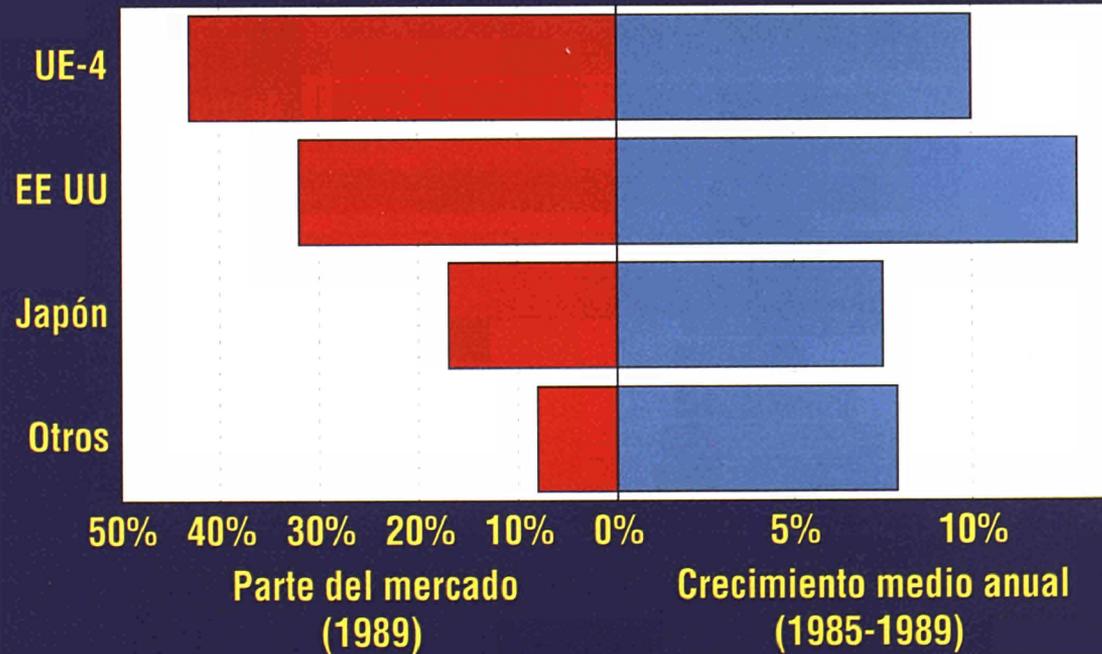


Fuente: McKinsey.

DG III.A.3

## 36. Mercado de productos de gran calidad

### Distribución geográfica

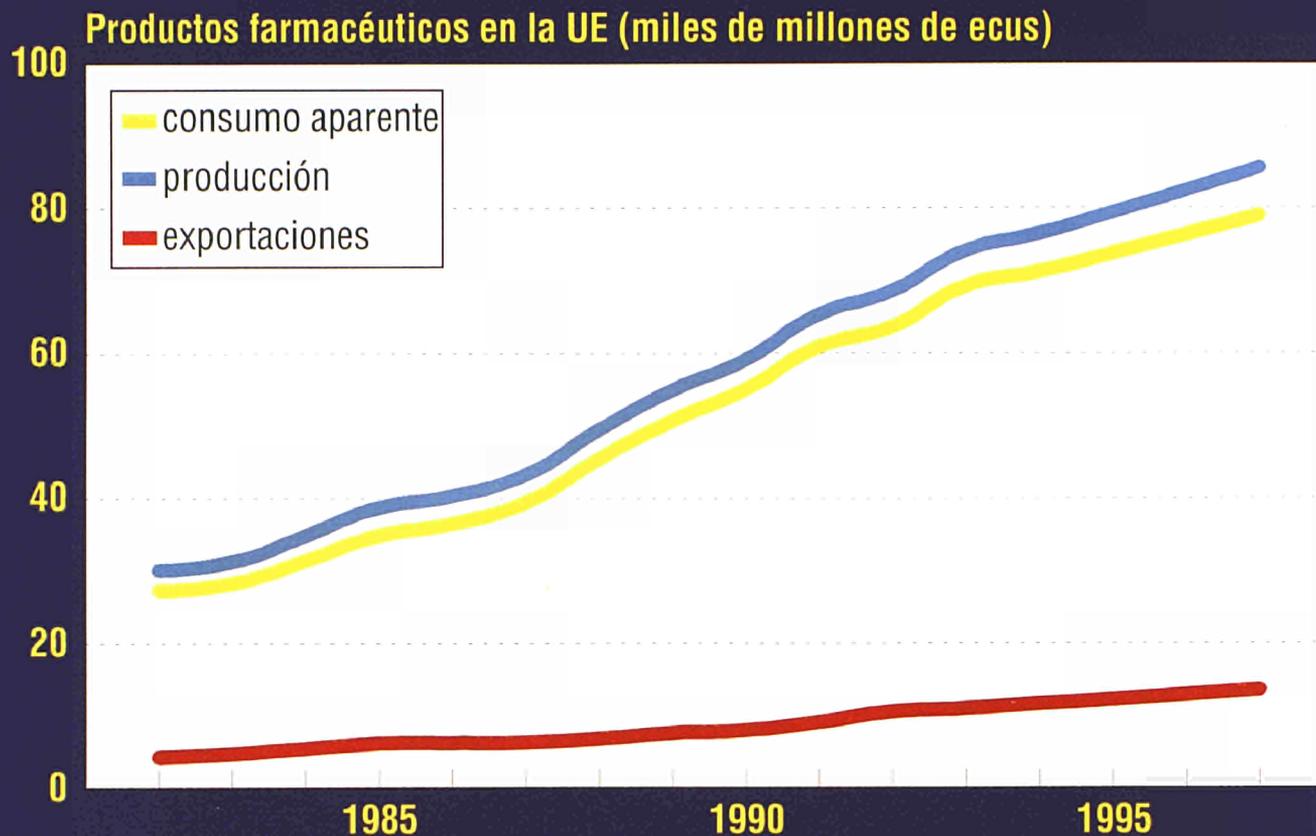


	UE-4	EE UU	Japón	Otros
Parte del mercado (1989)	43%	32%	17,0%	8,0%
Crecimiento anual (1985-1989)	10%	13%	7,5%	7,9%

Fuente: McKinsey.

DG III/A/3

## 37. Mercado de la salud y la biotecnología

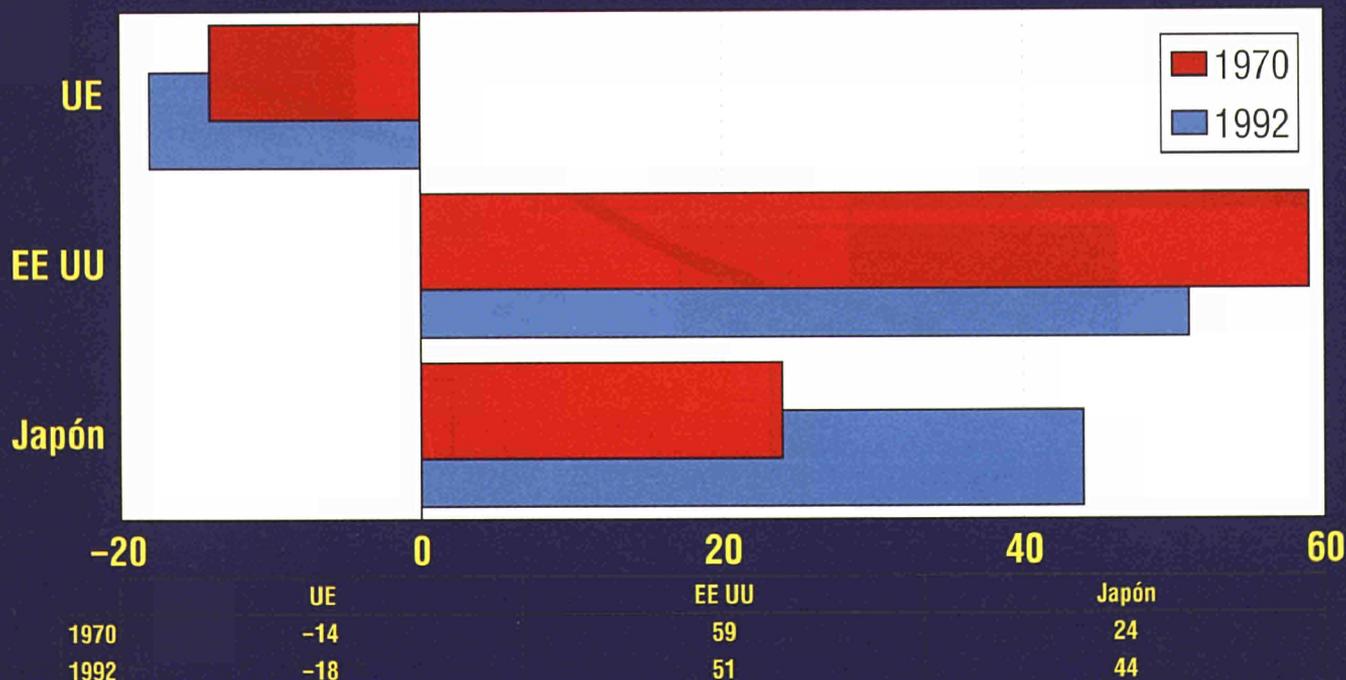


Fuente: Eurostat / DRI.

DG III.A.3

## 38. Especialización en industrias de alta tecnología

Índice de especialización = parte correspondiente de las exportaciones de alta tecnología <sup>1</sup>



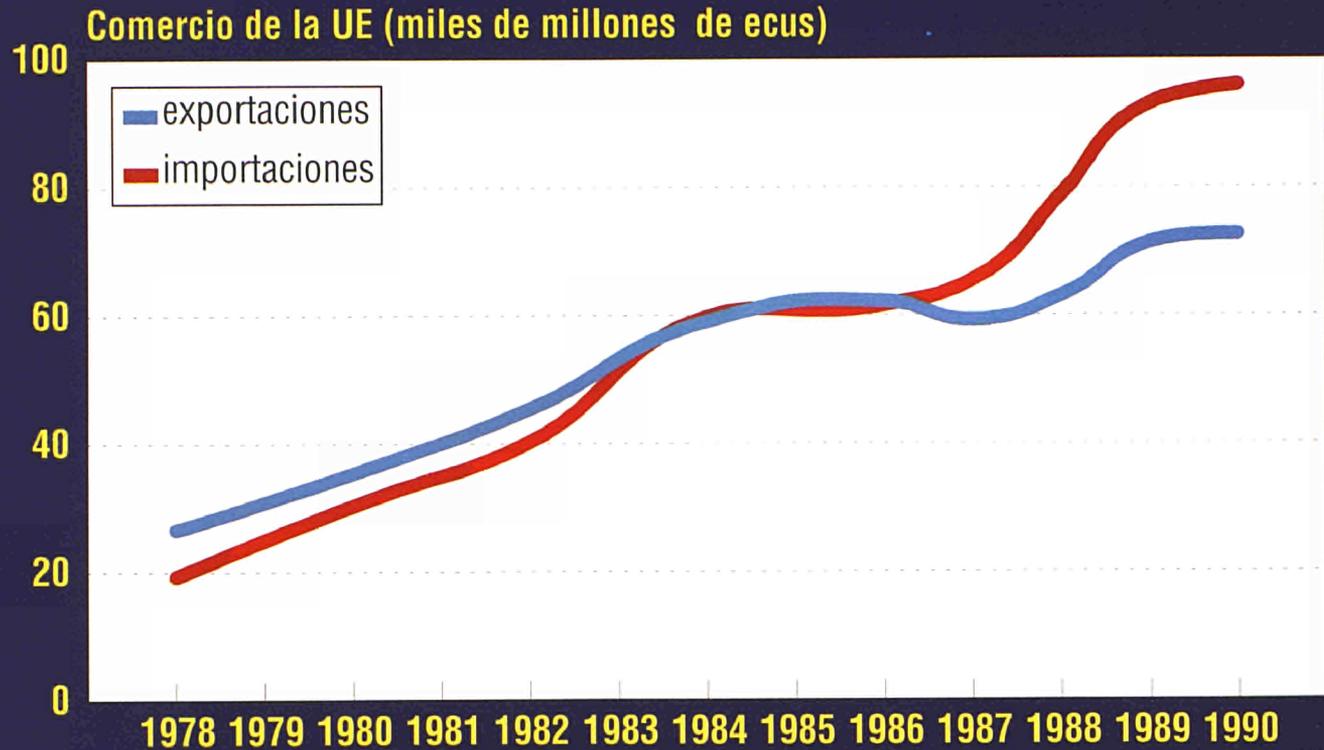
<sup>1</sup> La definición de productos de alta tecnología se refiere al nivel de intensidad de I+D (coeficiente gasto en I+D/producción).

Las industrias de alta tecnología incluyen la industria aeroespacial, informática, equipos de radio y telecomunicaciones, maquinaria eléctrica, productos farmacéuticos e instrumentos de precisión.

**Fuente: OCDE.**

DG III.A.3

## 39. Mercado de productos de alta tecnología <sup>1</sup>

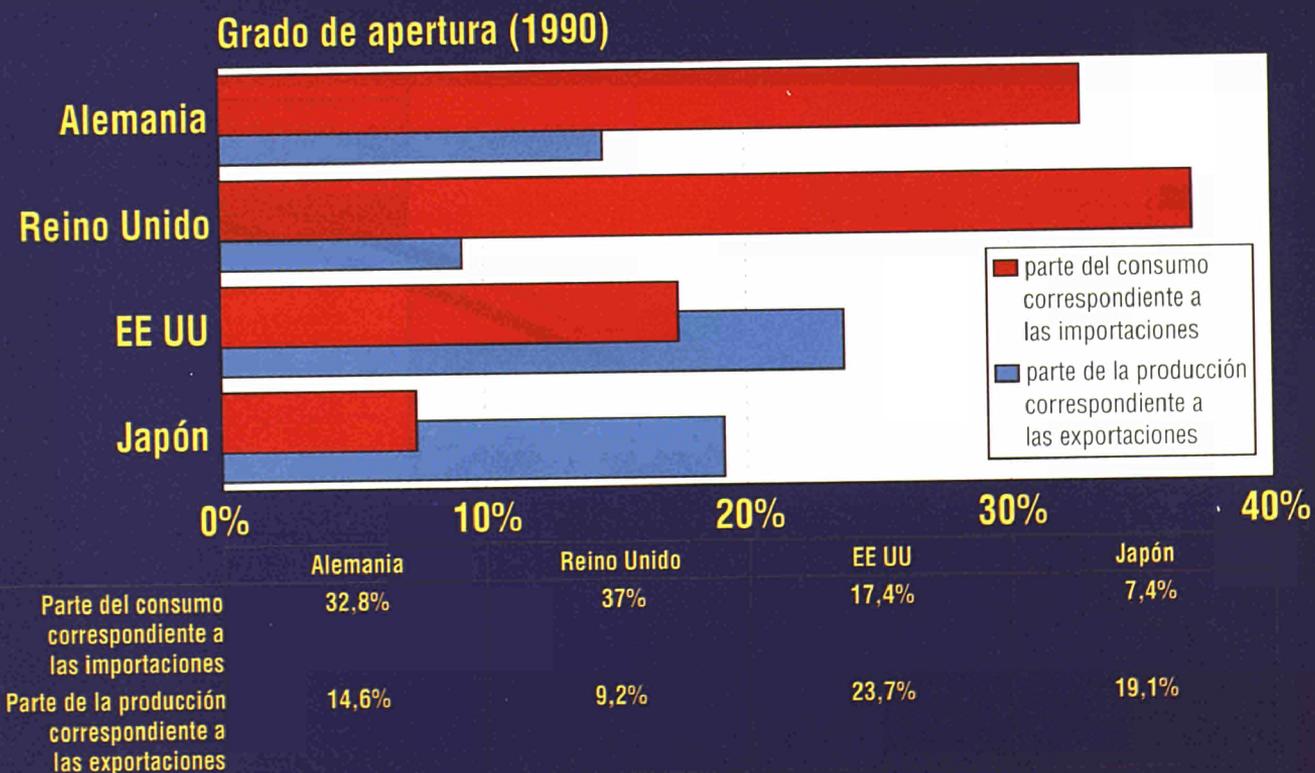


<sup>1</sup> La definición de productos de alta tecnología se refiere al nivel de intensidad de I+D (coeficiente gasto en I+D/producción).

**Fuente:** Eurostat.

DG III.A.3

## 40. Mercado de productos de alta tecnología <sup>1</sup>



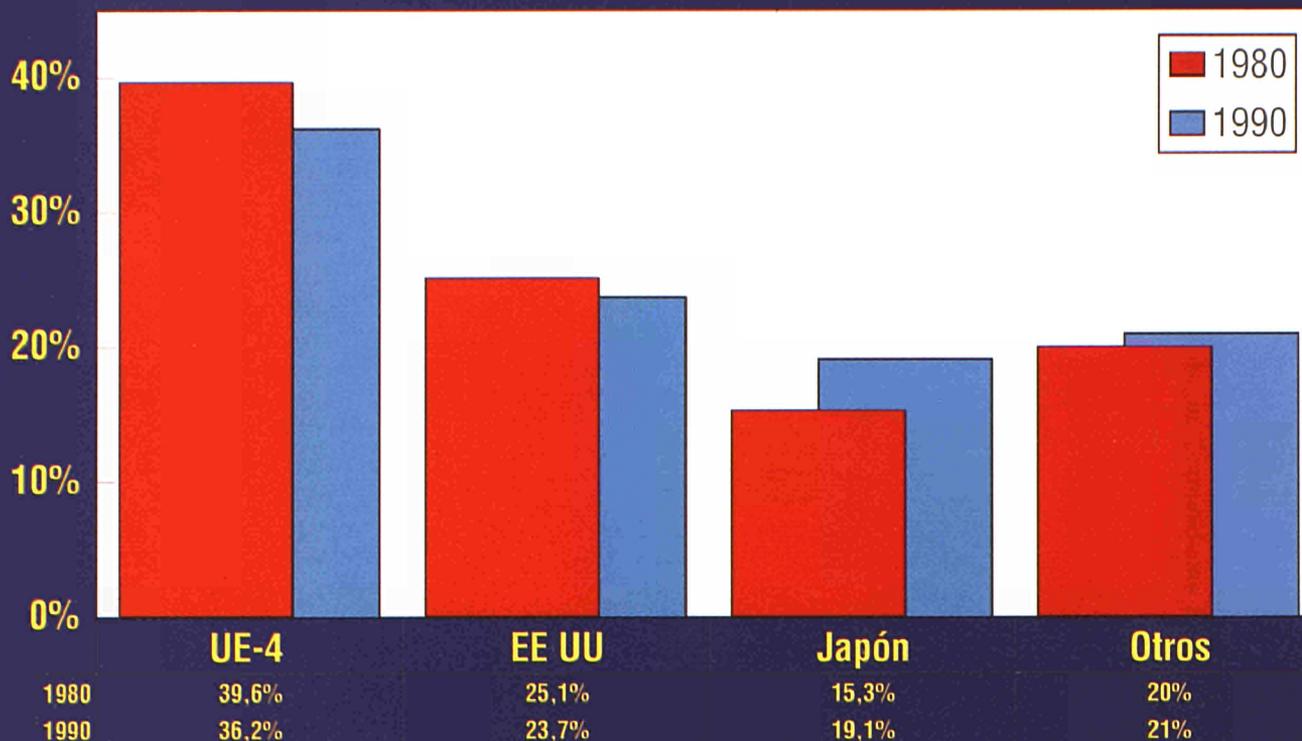
<sup>1</sup> La definición de productos de alta tecnología se refiere al nivel de intensidad de I+D (coeficiente gasto en I+D/producción). Las industrias de alta tecnología incluyen la industria aeroespacial, informática, equipos de radio y telecomunicaciones, maquinaria eléctrica, productos farmacéuticos e instrumentos de precisión.

**Fuente: OCDE.**

DG III.A.3

# 41. Mercado de productos de alta tecnología <sup>1</sup>

Resultados comerciales (parte correspondiente a las exportaciones)



<sup>1</sup> La definición de productos de alta tecnología se refiere al nivel de intensidad de I+D (coeficiente gasto en I+D/producción). Las industrias de alta tecnología incluyen la industria aeroespacial, informática, equipos de radio y telecomunicaciones, maquinaria eléctrica, productos farmacéuticos e instrumentos de precisión.

**Fuente: OCDE.**

DG III.A.3



Comisión Europea

**Una política de competitividad industrial para la Unión Europea**

Suplemento 3/94 del Boletín de las CE

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas

1994 — 105 p. — 17,6 × 25,0 cm

ISBN 92-826-8838-0

Precio en Luxemburgo, IVA excluido: 7 ECU



Venta y suscripciones • Salg og abonnement • Verkauf und Abonnement • Πωλήσεις και συνδρομές  
 Sales and subscriptions • Vente et abonnements • Vendita e abbonamenti  
 Verkoop en abonnementen • Venda e assinaturas

BELGIQUE / BELGIE

**Moniteur belge / Belgisch staatsblad**  
 Rue de Louvain 42 / Leuvenseweg 42  
 1000 Bruxelles / 1000 Brussel  
 Tel (02) 512 00 26  
 Fax (02) 511 01 84

**Jean De Lannoy**  
 Avenue du Roi 202 / Koningslaan 202  
 1060 Bruxelles / 1060 Brussel  
 Tel (02) 538 51 69  
 Telex 63220 UNBOOK B  
 Fax (02) 538 08 41  
 Autres distributeurs/  
 Overige verkooppunten.

**Librairie européenne/  
Europese boekhandel**  
 Rue de la Loi 244/Wetstraat 244  
 1040 Bruxelles / 1040 Brussel  
 Tel (02) 231 04 35  
 Fax (02) 735 08 60

DANMARK

**J. H. Schultz Information A/S**  
 Herstedvang 10-12  
 2620 Albertslund  
 Tlf 43 63 23 00  
 Fax (Sales) 43 63 19 69  
 Fax (Management) 43 63 19 49

DEUTSCHLAND

**Bundesanzeiger Verlag**  
 Breite Straße 78-80  
 Postfach 10 05 34  
 50445 Köln  
 Tel (02 21) 20 29 20  
 Fax (02 21) 202 92 78

GREECE/ΕΛΛΑΔΑ

**G.C. Eleftheroudakis SA**  
 International Bookstore  
 Nikis Street 4  
 10563 Athens  
 Tel (01) 322 63 23  
 Telex 219410 ELEF  
 Fax 323 98 21

ESPAÑA

**Boletín Oficial del Estado**  
 Trafalgar 27-29  
 28071 Madrid  
 Tel (91) 538 22 95  
 Fax (91) 538 23 49

**Mundi-Prensa Libros, SA**

Castello 37  
 28001 Madrid  
 Tel (91) 431 33 99 (Libros)  
 431 32 22 (Suscripciones)  
 435 36 37 (Direccion)  
 Telex 49370 MPLI-E  
 Fax (91) 575 39 98  
 Sucursal:

**Librería Internacional AEDOS**

Conjeto de Cerito 391  
 08039 Barcelona  
 Tel (93) 488 34 92  
 Fax (93) 487 76 59

**Libreria de la Generalitat de Catalunya**

Rambles dels Estudis, 118 (Palau Moja)  
 08002 Barcelona  
 Tel (93) 302 68 35  
 Tel (93) 302 64 62  
 Fax (93) 302 12 99

FRANCE

**Journal officiel  
Service des publications  
des Communautés européennes**  
 26, rue Desaix  
 75727 Paris Cedex 15  
 Tel (1) 40 58 77 01/31  
 Fax (1) 40 58 77 00

IRELAND

**Government Supplies Agency**  
 4-5 Harcourt Road  
 Dublin 2  
 Tel (1) 66 13 111  
 Fax (1) 47 80 645

ITALIA

**Licosa SpA**  
 Via Duca di Calabria 1/1  
 Casella postale 552  
 50125 Firenze  
 Tel (055) 64 54 15  
 Fax 64 12 57  
 Telex 570466 LICOSA I

GRAND-DUCHE DE LUXEMBOURG

**Messageries du livre**  
 5, rue Raiffeisen  
 2411 Luxembourg  
 Tel 40 10 20  
 Fax 49 06 61

NEDERLAND

**SDU Overheidsinformatie**

Externe Fondsen  
 Postbus 20014  
 2500 EA 's-Gravenhage  
 Tel (070) 37 89 880  
 Fax (070) 37 89 783

PORTUGAL

**Imprensa Nacional**  
 Casa da Moeda, EP  
 Rua D. Francisco Manuel de Melo, 5  
 1092 Lisboa Codex  
 Tel (01) 387 30 02/385 83 25  
 Fax (01) 384 01 32

**Distribuidora de Livros  
Bertrand, Ld.**

**Grupo Bertrand, SA**  
 Rua das Terras dos Vales, 4-A  
 Apartado 37  
 2700 Amadora Codex  
 Tel (01) 49 59 050  
 Telex 15798 BERDIS  
 Fax 49 60 255

UNITED KINGDOM

**HMSO Books (Agency section)**

HMSO Publications Centre  
 51 Nine Elms Lane  
 London SW8 5DR  
 Tel (071) 873 9090  
 Fax 873 8463  
 Telex 29 71 138

ÖSTERREICH

**Manz'sche Verlags-  
und Universitätsbuchhandlung**

Kohlmarkt 16  
 1014 Wien  
 Tel (1) 531 610  
 Telex 112 500 BOX A  
 Fax (1) 531 61-161

SUOMI/FINLAND

**Akateeminen Kirjakauppa**

Keskuskatu 1  
 PO Box 218  
 00381 Helsinki  
 Tel (0) 121 41  
 Fax (0) 121 44 41

NORGE

**Narvesen Info Center**

Bertrand Narvesens vei 2  
 PO Box 6125 Etterstad  
 0602 Oslo 6  
 Tel (22) 57 33 00  
 Telex 79668 NIC N  
 Fax (22) 68 19 01

SVERIGE

**BTJ AB**

Traktorvägen 13  
 22100 Lund  
 Tel (046) 18 00 00  
 Fax (046) 18 01 25  
 30 79 47

ICELAND

**BOKABUD  
LARUSAR BLÖNDAL**

Skólavörðustíg, 2  
 101 Reykjavík  
 Tel 11 56 50  
 Fax 12 55 60

SCHWEIZ / SUISSE / SVIZZERA

**OSEC**

Stampfenbachstraße 85  
 8035 Zurich  
 Tel (01) 365 54 49  
 Fax (01) 365 54 11

BĂLGARUJA

**Europress Klassika BK  
Ltd**

66 bd Vitoshka  
 1463 Sofia  
 Tel/Fax 2 52 74 75

ČESKA REPUBLIKA

**NIS ČR**

Havelkova 22  
 130 00 Praha 3  
 Tel (2) 24 22 94 33  
 Fax (2) 24 22 14 84

HRVATSKA

**Mediatrade**

P. Hatza 1  
 4100 Zagreb  
 Tel (041) 430 392

MAGYARORSZAG

**Euro-Info-Service**

Honved Europa Ház  
 Margitsziget  
 1138 Budapest  
 Tel/Fax 1 111 60 61  
 1 111 62 16

POLSKA

**Business Foundation**

ul. Krucza 38/42  
 00-512 Warszawa  
 Tel (2) 621 99 93 628-28-82  
 International Fax&Phone  
 (0-39) 12-00-77

ROMÂNIA

**Euromedia**

65, Strada Dionisie Lupu  
 70184 Bucuresti  
 Tel/Fax 1-31 29 646

RUSSIA

**CCEC**

9-60-Ietiya Oktyabrya Avenue  
 117312 Moscow  
 Tel/Fax (095) 135 52 27

SLOVAKIA

**Slovak Technical  
Library**

Nm. slobody 19  
 812 23 Bratislava 1  
 Tel (7) 5220 452  
 Fax (7) 5295 785

CYPRUS

**Cyprus Chamber of Commerce and  
Industry**

Chamber Building  
 38 Grivas Digenis Ave  
 3 Deligiorgis Street  
 PO Box 1455  
 Nicosia  
 Tel (2) 449500/462312  
 Fax (2) 458630

MALTA

**Miller distributors Ltd**

PO Box 25  
 Malta International Airport  
 LQA 05 Malta  
 Tel 66 44 88  
 Fax 67 67 99

TURKIYE

**Pres AS**

Istiklal Caddesi 469  
 80050 Tunel-Istanbul  
 Tel (0212) 252 81 41 - 251 91 96  
 Fax 0(212) 251 91 97

ISRAEL

**ROY International**

PO Box 13056  
 41 Mishmar Hayarden Street  
 Tel Aviv 61130  
 Tel 3 496 108  
 Fax 3 648 60 39

EGYPT/  
MIDDLE EAST

**Middle East Observer**

41 Sherif St  
 Cairo  
 Tel/Fax 39 39 732

UNITED STATES OF AMERICA /  
CANADA

**UNIPUB**

4611-F Assembly Drive  
 Lanham, MD 20706-4391  
 Tel Toll Free (800) 274 4888  
 Fax (301) 459 0056

CANADA

Subscriptions only  
Uniquement abonnements

**Renouf Publishing Co. Ltd**

1294 Algoma Road  
 Ottawa, Ontario K1B 3W8  
 Tel (613) 741 43 33  
 Fax (613) 741 54 39  
 Telex 0534783

AUSTRALIA

**Hunter Publications**

58A Gipps Street  
 Collingwood  
 Victoria 3066  
 Tel (3) 417 5361  
 Fax (3) 419 7154

JAPAN

**Kinokuniya Company Ltd**

17-7 Shinjuku 3-Chome  
 Shinjuku-ku  
 Tokyo 160-91  
 Tel (03) 3439-0121

**Journal Department**

PO Box 55 Chitose  
 Tokyo 156  
 Tel (03) 3439-0124

SOUTH-EAST ASIA

**Legal Library Services Ltd**

Orchard  
 PO Box 05523  
 Singapore 9123  
 Tel 73 04 24 1  
 Fax 24 32 47 9

SOUTH AFRICA

**Safto**

5th Floor, Export House  
 Cnr Maudslayi & West Streets  
 Sandton 2146  
 Tel (011) 883-3737  
 Fax (011) 883-6569

AUTRES PAYS  
OTHER COUNTRIES  
ANDERE LÄNDER

**Office des publications officielles  
des Communautés européennes**

2, rue Mercier  
 2985 Luxembourg  
 Tél. 499 28-1  
 Téléx PUBOF LU 1324 B  
 Fax 48 85 73/48 68 17

Precio en Luxemburgo, IVA excluido: 7 ECU

ISBN 92-826-8838-0



OFICINA DE PUBLICACIONES OFICIALES  
DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS  
L-2985 Luxembourg



9 789282 688380 >