

POLITICA INDUSTRIAL Y POLITICA COMERCIAL DE LA UNION EUROPEA

(Algunas consecuencias nacionales)

MARC ROCA ¹

1. Regionalización contra mundialización

1.1 Multilateralismo y comercio

El multilateralismo que se ha extendido en Occidente desde 1945 tiene en el GATT su expresión institucional. El proceso de liberalización de los intercambios, basado en la vieja teoría de las ventajas relativas, se realizó mediante varias “rondas” de negociaciones, que se centraron en cuestiones sectoriales o en métodos de protección. Los resultados de los siete ciclos celebrados desde la creación del GATT, en 1947, son impresionantes. El comercio mundial ha registrado un crecimiento histórico sin precedentes: más de un 6% anual entre 1950 y 1993, mientras la producción aumentaba con un ritmo anual del 4%. No obstante, es conveniente relativizar estos éxitos, ya que, si el crecimiento de los intercambios entre 1950 y 1970 fue particularmente elevado (8.1%), se ha reducido desde entonces como consecuencia de cierta acentuación de las medidas proteccionistas, y las negociaciones de los últimos acuerdos de la “Ronda Uruguay” fueron especialmente difíciles: el librecomercio, en su versión multilateral, no parece tener el viento en popa.

1.2 Regionalización

En este mismo periodo, se produjo una regionalización de los intercambios, con la creación de zonas comerciales articuladas en

¹ Experto Nacional de la Comisión de Servicios del Director de la DG II, en la UE, y Responsable del Programa TACTS-ACE

torno a Europa Occidental, Estados Unidos e incluso Japón, mientras el análisis heterodoxo, basado en los beneficios de escala en aumento y en las situaciones de competencia imperfecta en numerosos sectores, ponía en tela de juicio la teoría clásica del comercio internacional.

En algunos casos, estas asociaciones regionales son tan sólo zonas de libre cambio. En otros, y este es el caso de la Unión Europea, detrás de la creación de un gran mercado interior, que permite la libre circulación de personas, capitales, bienes y servicios, existe un auténtico proyecto político.

Este documento se referirá exclusivamente a dos aspectos de las políticas comunitarias, que son competencia de la Comisión Europea: los relacionados con las cuestiones comerciales, con su corolario constituido por la política de competencia, y los relacionados con la política industrial.

Tas exponer la filosofía y los medios de la Comisión, procuraremos analizar los problemas que plantea la aplicación de estas políticas, tanto en lo que se refiere al enfoque multilateral (fuera de la Unión) como nacional (dentro de la Unión).

2. Política comercial de la Unión Europea

2.1 Intensificación de la competencia interna

Suelen distinguirse dos etapas en la realización del gran mercado interior, cuyo objetivo es la libre circulación tanto de bienes y servicios, como de personas y capitales.

Entre 1958 y 1968, la Europea de los Seis se centró en eliminar los derechos de aduana y las barreras cuantitativas en los intercambios interiores. Sin embargo, dado que muchos servicios no se incluían

en este proceso de liberalización, en el cual se recurrió a instrumentos no arancelarios (normas), se aplicaron procedimientos particulares de adjudicación de contratos públicos y existían contingentes nacionales y acuerdos bilaterales, algunas barreras se mantuvieron, e incluso reforzaron, durante la década de los setenta.

En 1985, con la adopción del Acta Unica, Europa, que ya contaba con doce miembros, pudo dedicarse a suprimir las últimas fronteras interiores para cumplir los objetivos iniciales del Tratado de Roma.

En la fecha prevista, 1 de enero de 1993, el Consejo ya había aprobado, y los Estados miembros ya aplicaban una parte considerable de las 282 medidas preconizadas por el Libro Blanco asociado al Acta Unica.

Concretamente, se estableció la libertad de circulación de capitales y servicios financieros. La aproximación de los tipos del IVA permitió suprimir los controles fronterizos de mercancías y se instituyó el pago del impuesto en el país de venta, salvo para los vehículos y las ventas por correspondencia superiores a un importe determinado. Por último, los contratos públicos, que constituyen más del 15% del PIB comunitario, fueron abriéndose paulatinamente a las empresas de los países miembros.

Por lo que a las normas se refiere, cabe observar que la demora en la armonización pudo paliarse con la institución de la "home country rule" (regulación por el país de origen), por la que todo Estado miembro ha de aceptar los bienes y servicios que hayan sido objeto de alguna norma en su país de origen.

El número considerable de medidas adoptadas en los distintos Estados miembros no debe ocultar las dificultades a la hora de liberalizar los intercambios de servicios, que durante mucho tiempo se consideraron "non tradable". En efecto, estas operaciones, por su

naturaleza (consumo y producción simultánea *in situ*, información asimétrica que favorece al productor, predominio de la reputación sobre los precios, monopolio natural como consecuencia de beneficios en aumento), constituyen un mercado en el que la situación de competencia es imperfecta y que tiene importantes efectos para el exterior, ya sean negativos (consecuencias en el sector financiero de la quiebra de un banco, por ejemplo) o positivos (como en el sector de las telecomunicaciones).

Por consiguiente, no ha de extrañar que el Estado demostrara su interés por el mercado de los servicios, adoptando normas o interviniendo directamente, por medio de las empresas públicas o incluso de las administraciones. Estas intervenciones no sólo afectaron a los mercados nacionales, sino también a los flujos transfronterizos.

Existía el riesgo de que la apertura de estos mercados se opusiera a determinadas políticas de los Estados miembros, al contraponerse lógicas comerciales inmediatas a objetivos políticos, como son la ordenación territorial o algunos elementos de las políticas industriales que aplica el Estado por medio de sus servicios.²

2.2. Política exterior

La política comercial exterior es el complemento de la apertura interior de los mercados y refleja la posición de los Estados miembros en las relaciones con el resto del mundo y, concretamente, con el GATT. De ella depende en particular, el nivel de competencia que deberán soportar las empresas comunitarias, a menudo tras haber experimentado un proceso de concentración, así como la

² Por lo que a Francia se refiere, puede mencionarse el ejemplo de Air Inter y de la apertura a la competencia de las líneas rentables, que pone en entredicho los conceptos de servicio público y de ordenación territorial, por los que se justificaba la financiación de líneas deficitarias mediante los "superbeneficios" de las líneas excedentarias. Existe un ejemplo más antiguo, el de la "ingeniería" de las instituciones financieras francesas al servicio de la política económica del gobierno, en la que algunas redes financieras francesas disponían del monopolio de determinados productos.

protección a los sectores en dificultad. Cabe preguntarse si la Unión Europea, que algunos, especialmente en Francia, presentan como una zona abierta en exceso, y otros, en cambio, como una fortaleza proteccionista, especialmente en Estados Unidos y Japón, es más o menos proteccionista que sus principales competidores.

No resulta fácil establecer esta comparación, dado que los instrumentos empleados para garantizar dicha protección son heterogéneos.

La media de los aranceles aduaneros europeos es equivalente a la aplicada en Estados Unidos y en Japón. En cambio, los picos (derechos superiores al 15%) son menos frecuentes y menos elevados que en estos dos países.

Los obstáculos estructurales, la reglamentaciones y la estructura del mercado sitúan a Europa en una posición intermedia entre Estados Unidos, más abierto, y Japón, con un mercado mucho más cerrado.

Las medidas antidumping también se aplican a ambos lados del Atlántico, pero Europa no recurre a medidas unilaterales, como el artículo 301. Tanto en Bruselas como en Washington, se aplican acuerdos por los que se restringen las capacidades de exportación de determinados países, pero la Comisión no ha conseguido, a diferencia de Estados Unidos, acuerdos de importación voluntaria por parte de Japón.

Por consiguiente, el desarrollo del mercado común y de la Unión Europea no parece haber supuesto un aislamiento del mercado internacional ni una protección excesiva con respecto a los demás países.

Dicho esto, ¿cómo pronunciarse en el debate que opone a los partidarios de una mayor inserción de la Unión Europea en la economía mundial, requisito que consideran imprescindible para mantener la competencia y la competitividad, con los que defienden un nuevo impulso a la preferencia comunitaria y una mayor protección frente al exterior, tanto por medio del arma monetaria como de las políticas comerciales?

En realidad, el problema de la protección frente al resto del mundo existe sobre todo para los sectores cuya posición se debilitó desde principios de la década de los setenta. Se trata, ante todo, del sector de la confección, que permite pocas economías de escala y requiere mucha mano de obra, y del sector de las nuevas tecnologías, en el que, en cambio, hay gastos importantes de investigación y desarrollo, economías de escala sustanciales y un impacto considerable del aprendizaje. En el primer caso, la posición europea se debilitó principalmente ante el sudeste asiático, mientras que en el segundo, el retraso se produjo frente a Japón y Estados Unidos.

El deterioro del sector de la confección se produjo pese a una consolidación considerable de la protección, por medio de altos aranceles, derechos antidumping y acuerdos de autolimitación (AMF).³ Ha fracasado por tanto la política comercial y probablemente la solución del problema esté en un ajuste estructural.

En cambio, en el caso de las nuevas tecnologías, es imprescindible fomentar el desarrollo de estos sectores, lo que depende tanto de la política industrial como comercial. Pero, al margen de este acuerdo, vuelve a surgir la oposición entre los que defienden la creación, merced a normas protectoras, de fuertes competidores europeos y los que opinan, por el contrario, que la competencia, en un mercado mundial, contribuye a recuperar el retraso acumulado.

³ Acuerdo Multi Fibras

Es obvio que la posición actual de la Comisión tiende al liberalismo, aunque cada vez son más numerosos, especialmente en Francia, los que se oponen a esta tendencia.

2.3 Política de competencia

La política de competencia, consecuencia directa de la política comercial, es objeto de normas que figuran en el Tratado de Roma. Se refiere a la actuación de las empresas y a la intervención de los Estados.

En realidad, deben distinguirse, una vez más, dos etapas. La primera se refiere esencialmente a la competencia entre empresas productoras de bienes manufacturados y abarca el período de 1958 a 1985.

Durante este período, la Comisión se dedicó a controlar la actuación de las empresas (artículos 85 y 86): aplicación de acuerdos restrictivos en la CEE, abusos de posición dominante, concentraciones que podían dar lugar a posiciones dominantes. El control de las ayudas estatales desempeñó un papel menos relevante.

Con la aplicación del Acta Unica, cambió la posición de la Comisión: las actividades controladas fueron esencialmente los servicios y el instrumento empleado fue el control de las ayudas estatales (artículo 90).

Este enfoque se explica por las características específicas de este sector, en el que, como se mencionó anteriormente, se producen imperfecciones debidas a la importante influencia de efectos externos, a la información asimétrica, a las barreras de acceso por las economías de escala y a los obstáculos de gama y de aprendizaje.

El primer objetivo del procedimiento siempre es determinar si las actuaciones de las empresas o de los Estados miembros han dado lugar a un falseamiento de la competencia. A continuación, deberá evaluarse si las medidas adoptadas son anticompetitivas, contraponiendo la competencia a la eficacia y a la competitividad.

En la primera fase, debe determinarse la dimensión del mercado afectado: local, nacional, comunitario o mundial.

A continuación, la Comisión deberá determinar si la operación puede aumentar la competitividad de la empresa con respecto a un mercado global competitivo.⁴

La Comisión siguió luchando contra las barreras a la competencia de las empresas, y sólo en una fase posterior se enfrentó con los obstáculos creados por las normativas y las ayudas de los Estados miembros, tropezando con ciertos intereses u objetivos nacionales.

3. Política industrial

3.1 El debate sobre la política industrial

En la reflexión en torno a la política comercial y de competencia aparecieron nexos con las orientaciones y los instrumentos de la política industrial. En función de su contenido, estas tres políticas pueden ser complementarias o antagonistas. La Comisión confirmó su posición en favor de la competencia en 1990. El nuevo artículo 130 del Tratado de la Unión, aprobado a raíz de los acuerdos de Maastricht, confirma este punto de vista.

⁴ Por ejemplo, en el caso de la concentración de las actividades relacionadas con los helicópteros civiles de AEROSPATIALE (F) y MBB (RFA), la referencia fue el mercado mundial. En cambio, para los acuerdos entre FORD y FIAT en el sector del material agrícola, la referencia fue el mercado nacional.

En términos generales, la política industrial puede definirse como un conjunto de medidas destinadas a acompañar un proceso de ajuste estructural relacionado con la evolución de las ventajas relativas y que incluye medidas orientadas hacia sectores en declive o, por el contrario, hacia el desarrollo de actividades de futuro.

En la práctica, el debate pone de manifiesto dos posturas: los partidarios de medidas horizontales, que deniegan cualquier otra función al Estado en este ámbito, y los partidarios de medidas específicas para sectores determinados. En realidad, debería hablarse asimismo de los “industriales escépticos”, que se declaran en favor de políticas “ad hoc”, al tiempo que se demuestran reservados sobre la posibilidad, para las autoridades públicas, de aplicarlas.

Los partidarios de una política industrial activa suelen apuntar dos series de argumentos: por una parte, los ahorros externos y, en particular, los beneficios tecnológicos, pese al riesgo cada vez mayor de difusión de datos confidenciales; por otra, la existencia de importantes economías de escala en determinados sectores que permiten obtener excedentes a escala nacional en detrimento de los demás países. Algunos autores, como Krugman, destacan la combinación de estos dos efectos. En su opinión, los beneficios correspondientes a ahorros externos pueden ser considerables si las empresas cuentan con beneficios en aumento y se hallan en una situación de competencia imperfecta. En este caso, la ventaja del “first mover” es decisiva.

Las líneas directrices del enfoque comunitario figuran en la “Comunicación Bangemann”, presentada por el Consejo al Parlamento Europeo en noviembre de 1990. En ella se indica el reparto de papeles entre los poderes públicos y las empresas: “la responsabilidad principal en materia de competitividad industrial corresponde a las propias empresas, pero deben poder esperar de las autoridades

públicas que ofrezcan a sus actividades un entorno y unas perspectivas claros y previsibles”.

Se trata, por consiguiente, de un enfoque horizontal que consiste en crear un entorno favorable mediante medidas relacionadas con las infraestructuras y el fomento de las actividades de investigación y desarrollo. En cierto modo, el principio mismo de la competencia debería eliminar los posibles problemas: “El programa de realización del mercado interior puede considerarse una política industrial por antonomasia”.

Con todo, este enfoque no rechaza la visión sectorial, en sectores estratégicos o sensibles, pero se trata de que las medidas sean horizontales, tanto en la fase anterior de la producción, con las actividades de información y desarrollo y la formación, como en la fase posterior, con ayudas para el acceso a terceros mercados. En otras palabras, el objetivo de estas políticas no es retrasar, sino impulsar el proceso de ajuste estructural.

3.2. Política industrial: contenido e instrumentos

La principal dificultad de una política estratégica es determinar los sectores, las tecnologías o los agentes económicos a que deben aplicarse.

En la selección del sector, el enfoque ha de ser vertical para abarcar al conjunto de las empresas. En cambio, si se hace hincapié en la tecnología, deberá optarse por tecnologías genéricas que se apliquen en el mayor número posible de ramas de actividad. Es asimismo importante determinar si la estrategia se refiere a la concepción, a la producción o a la comercialización.

Por último, deben definirse los destinatarios de esta estrategia. Si el objetivo es maximizar la cuota de la producción mundial correspondiente a la Unión Europea, deberá crearse una especie de "naturalización europea" que rebase las políticas locales y especifique los requisitos para la participación de los grupos multinacionales desde el territorio europeo.

A continuación indicamos los instrumentos de que dispone la Comisión para responder a estos retos y su importancia con respecto a las medidas nacionales.

Existen instrumentos de tipo presupuestario y normativo.

- En materia presupuestaria, hay que establecer una distinción entre los gastos de apoyo a las actividades de investigación y desarrollo y los gastos relacionados con los Fondos Estructurales.

En el primer caso, los criterios adoptados se refieren principalmente al interés del proyecto para la realización del mercado interior, en su complementariedad con medidas nacionales (o, por el contrario, las dimensiones del proyecto, si supera las capacidades de un solo país) y su impacto en la cohesión económica y social.

El Tercer Programa Marco, aprobado en abril de 1990 para el periodo de 1990 a 1994 está siendo aplicado. Su presupuesto de 5 700 millones de ecus corresponde a importes anuales de unos 1 800 millones de ecus, si se añaden los fondos restantes del Segundo Programa Marco. En 1991, se aprobaron cuatro comunicaciones relativas, respectivamente, a la electrónica y la informática, a la biotecnología, a las industrias marítimas y a la confección. No obstante, estos programas no deben entenderse como apoyos artificiales a las empresas de estos sectores. Se trata en realidad de fomentar la investigación, la formación y la reconversión, el acceso a terceros mercados, es decir, de mejorar el entorno de las empresas

en estos sectores. En el cuadro 2 figura el desglose de los fondos por actividades. Las tecnologías de la información y de las comunicaciones absorben por sí solas un 40% aproximadamente del presupuesto, con los dos grandes programas ESPRIT y RACE.

Se trata, por lo general, de programas de financiación compartida con las instituciones y empresas de los Estados miembros. No obstante, la Comunidad dispone de su propio centro de investigación (CCI) que, por medio de las ocho instituciones que lo componen, ejerce actividades en los sectores de la agricultura, de la energía y del medio ambiente.

El “paquete Delors II” (“Los medios de nuestras ambiciones”) destaca algunas limitaciones del sistema: falta de coordinación con las políticas nacionales de los Estados miembros y procedimientos excesivamente complicados. Asimismo, ha de tenerse presente que estos programas sólo constituyen un 4.5% de los recursos que los Estados miembros dedican a las actividades civiles de investigación y desarrollo (el porcentaje es del 11% en lo que se refiere a la investigación centrada en la tecnología). Estas medidas tropiezan obviamente con la escasa magnitud del presupuesto europeo, que sólo representa un 1.5% del PIB comunitario.

- El objetivo de los fondos “Estructurales” es garantizar la cohesión económica y social de la Comunidad. Actúan de forma directa a la par que modestamente mediante ayudas a la industria manufacturera, y de forma indirecta mediante la financiación de programas regionales de infraestructura. La influencia de las infraestructuras sobre la productividad es determinante, y especialmente las redes de transporte, el suministro y el costo de la energía y la formación.

El principio de estos Fondos es permitir a los países o a las regiones más pobres de la Unión recuperar su retraso frente a los países más ricos. En efecto, si en la primera fase del mercado común, los países

participantes tenían un nivel de desarrollo comparable (lo que permitió, con la reducción de los derechos de aduana, una mejora importante del bienestar gracias a una especialización sectorial), esta situación peligraba con la ampliación y la llegada de países con menores rentas. En estos casos, la teoría demuestra que pueden quedar relegados a una posición de segundo orden y que sólo mediante medidas de recuperación es posible sacar pleno provecho de la integración.

Estos fondos representaban en 1993 una cuarta parte del presupuesto comunitario, frente a un 5% en 1975. En la perspectiva de la Unión Económica y Monetaria, deberá aumentar el importe actual de 15 000 millones de ecus. En la cumbre de Edimburgo, se decidió un presupuesto de 25 000 millones de ecus, pero no se indicaron plazos concretos.

Desde la reforma de 1988, el funcionamiento de estos fondos se basa en nuevos principios: concentración en las regiones menos favorecidas, programación, asociación y adicionalidad (participación de los Estados, posible financiación del Banco Europeo de Inversiones).

Dado que se mantienen las disparidades, debería concederse a las regiones menos prósperas un incremento de los fondos del 66%, en términos reales, entre 1992 y 1997.

Por otra parte, se ha creado un Fondo de Cohesión para los Estados miembros menos favorecidos (PNB per cápita inferior al 90% de la media comunitaria). Para los Estados interesados (Grecia, Irlanda, España y Portugal), este Fondo será el equivalente de las políticas estructurales para las regiones. Se prevé que el Fondo de Cohesión distribuya 1 500 millones de ecus en 1993 y que su presupuesto aumente paulatinamente hasta 2 600 millones de ecus en 1999, a precios constantes.

Estos últimos incrementos figuran en el “Paquete Delors II” como complemento de la aplicación del Tratado de Maastricht y, especialmente, de la Unión Económica y Monetaria. El objetivo es que los países más pobres no queden al margen del proceso de unificación monetaria y que esta acción adquiera una dimensión macroeconómica.

- La actuación de la Comisión en materia de política industrial también puede ser de índole normativa.

El objetivo de las políticas industriales es desarrollar la competitividad de las empresas. Las políticas de realización del mercado interior, relativas al comercio o a la competencia, persiguen este mismo objetivo.

Es obvio que la normalización ya no puede ser un pretexto para aplicar medidas proteccionistas: se han creado normas europeas y la regulación por el país de origen (“home country rule”) permite salvar las dificultades.

Lo mismo sucede con la contratación pública, que en principio debe abrirse a la competencia comunitaria. No obstante, en el ámbito de los transportes y de las telecomunicaciones, de la distribución de agua y de electricidad, las reticencias nacionales siguen siendo considerables.

3.3 Complementariedad u oposición con las políticas industriales de los Estados miembros

En realidad, todos los Estados miembros tienen una política industrial o, cuando menos, ayudan a sus empresas, con medios mucho más importantes que la Comisión.

Si se comparan las cifras indicadas anteriormente con las ayudas estatales al sector industrial (Cuadro No. 1), se observa una actividad mucho más importante en los Estados, así como disparidades considerables entre los mismos. Francia ocupa una posición intermedia en la Unión (3,5% del PIB). No obstante, si se desglosan estas ayudas según los siguientes criterios:

- objetivos horizontales: I+D, comercio exterior, medio ambiente, energía, PYME,

- objetivos sectoriales y

- ayudas regionales,

se observa que casi todos los Estados miembros persiguen objetivos de la primera categoría. En Francia, este porcentaje es mayor (un 66% frente al 42%). Por lo que se refiere concretamente a las actividades de investigación y desarrollo, Francia se distingue con un porcentaje mayor (1,4% del PIB), frente al 0,9% en el Reino Unido y tan sólo un 0,75% en la República Federal de Alemania.

El movimiento de liberalización vinculado desde 1985 a la realización del mercado interior ha puesto en entredicho las políticas industriales nacionales, ya que ha eliminado paulatinamente las medidas de protección de los sectores a los que éstas se aplicaban. Sin embargo, estas políticas nacionales no han sido sustituidas por una auténtica política industrial a escala comunitaria. No ha de extrañar que en estas condiciones surja cierta tensión entre los Estados miembros que desean mantener cierto nivel de protección exterior y una política industrial activa y aquellos, al parecer mayoritarios, para los que la realización de la dimensión comercial del mercado común requiere una mayor liberalización y la supresión de todos los obstáculos.

4. Porvenir de las políticas europeas

Dos temas condicionan en gran parte la evolución de la Unión Europea en los próximos años. Se trata de la Unión Económica y Monetaria y de las perspectivas de aplicación y de cooperación con nuestros vecinos del Este y del Sur.

Aunque los problemas que plantean son de índole política y macroeconómica, tienen consecuencias que inciden en la evolución actual de las políticas industriales y comerciales.

Por lo que se refiere a la ampliación a corto plazo, es obvio que se confirmará la tendencia neoliberal, ya que las dificultades serán más bien de índole política y de organización. En cambio, la apertura al Este e incluso al Sur dará lugar a dificultades en el sector comercial y es probable que no se traten los problemas políticos, habida cuenta del coste de la aplicación a estos países de las políticas agrarias y estructurales. Esta apertura puede abrir un abismo entre los países de la Unión que saquen provecho de estas nuevas salidas comerciales y los que, por el contrario, estén más expuestos a las exportaciones procedentes de estos nuevos socios.

Por último, el hecho de que Francia haya aceptado abrir su tradicional sector protegido parece ser una consecuencia lógica de la profundización de la Unión Económica y Monetaria. Cabe imaginar que un retroceso en el ámbito de la Unión Monetaria le permitiría reconsiderar esta política de disolución en el mercado liberal dominante.

CUADRO N° 1

AYUDAS ESTATALES AL SECTOR MANUFACTURERO

(Medias anuales 1988-1990)

	En % del valor añadido	En ecus por persona empleada	En millones de ecus
Bélgica	4.1	1655	1 211
Dinamarca	2.1	634	333
Alemania	2.5	984	7 865
Grecia	14.6	1502	1072
España	3.6	936	2 499
Francia	3.5	1380	6 106
Irlanda	4.9	1734	368
Italia	6.0	2175	1 127
Luxemburgo	2.6	1270	48
Países Bajos	3.1	1327	1 225
Portugal	5.3	758	616
Reino Unido	2.0	582	3 133
EUR-12	3.5	1203	35 503

* 1986-1988 media sobre la base de los precios de 1989

Fuente: O. Buigues y André Sapir. Les politiques industrielles de la Communauté au carrefour des conflits.

CUADRO No. 2
DESGLOSE DE LOS FONDOS QUE SE CONSIDERAN NECESARIOS PARA
LA APLICACION DE LAS DISTINTAS MEDIDAS PREVISTAS
(millones de ecus)

		1990-92	1993-94	Total
I.	Tecnologías de difusión			
1.	Tecnologías de información y comunicaciones	974	1247	2221
	- Tecnologías de información		1352	
	- Tecnologías de comunicaciones		489	
	- Desarrollo de los sistemas telemáticos de interés general		380	
2.	Tecnologías industriales y de materiales	390	498	888
	- Tecnologías industriales y de materiales		748	
	- Medidas y ensayos		140	
II.	Gestión de recursos naturales			
3.	Medio ambiente	227	291	518
	- Medio ambiente		414	
	- Ciencias y tecnologías marinas		104	
4.	Ciencias y tecnologías humanas	325	416	741
	- Biotecnología		164	
	- Investigación agraria y agroalimentaria (1)		333	
	- Investigación biomédica y sanidad		133	
	- Ciencias y tecnologías humanas para países en desarrollo		111	
5.	Energía	357	457	814
	- Energías no nucleares		157	
	- Seguridad de la fisión nuclear		199	
	- Fusión termonuclear controlada		458	
III.	Valorización de los recursos intelectuales			
6.	Capital humano y movilidad	227	291	518
	- Capital humano y movilidad		518	
Total		2500	3200	5700 (2) (3)

(1) Incluida la pesca

(2) Incluidos 57 millones de ecus para la acción centralizada de difusión y valorización prevista en el artículo 4, deducidos proporcionalmente de cada acción.

(3) Incluidos 180 millones de ecus para 1990-1992 y 370 millones de ecus para 1993-1994, destinados al Centro Común de Investigaciones.

Fuente: P. Buigues y A. Sapir. Les politiques industrielles de la communauté au carrefour des conflits.