



- ◆ Trabajo realizado por el equipo de la Biblioteca Digital de CEU-Universidad San Pablo
- ◆ Me comprometo a utilizar esta copia privada sin finalidad lucrativa, para fines de investigación y docencia, de acuerdo con el art. 37 de la M.T.R.L.P.I. (Modificación del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual del 7 julio del 2006)

Del primer Gobierno socialista a la integración en la CEE: 1983-1985 *

JULIO SEGURA

1. La situación de partida

Cuando se celebraron las elecciones legislativas de 1982, la economía española se encontraba en su peor momento desde 1977. Un simple repaso de algunos datos del cuatrienio 1979-82 permite confirmar esta afirmación:

- el PIB prácticamente se había estancado, creciendo a un 0,5 % anual, casi 2 puntos porcentuales menos que el cuatrienio anterior;
- la inversión seguía cayendo y sólo la demanda externa había impedido que el ritmo de actividad fuera negativo;
- el déficit público alcanzaba en 1982 el 5,4 % del PIB, experimentando una fuerte aceleración desde el 1,8 % de 1978;

* Este artículo está dedicado a Enrique FUENTES en su 65 aniversario, con la esperanza de que no se jubile. Sin él, la transición económica habría sido distinta y mucho peor.

- la inflación mostraba una fuerte resistencia a la baja, manteniéndose en el 15 % anual tras el éxito alcanzado en 1978 en que se redujo del 26,4 al 16,5 %, y
- la tasa de paro había crecido del 7,4 % de 1978 hasta un 16,5 % en 1982.

Una cita del *Informe Anual* del Banco de España es representativa de la situación en 1982: «Esta evolución de las grandes magnitudes agregadas refleja una economía estancada, sostenida en su débil ritmo de crecimiento por el gasto público, al que se unió, en 1982, un modesto avance del consumo privado, pero en el que la inversión, especialmente en su componente productivo, muestra un deterioro persistente; una economía donde la débil inversión productiva total sólo parece tener pulso en proyectos de racionalización de la capacidad existente para reducir costes de producción y disminuir plantillas; una economía que parece estar aumentando su propensión a importar, excepción hecha de los avances registrados en el sector energético. Se trata de una economía sometida a fuertes desequilibrios, que se expresan en los terrenos de los precios, del empleo, de la balanza de pagos y del déficit público» (pp. 56-57).

Puede sorprender que, una década después del primer *shock* del precio de los crudos y las materias primas, cuando los países occidentales ya habían absorbido los efectos de aquella crisis, la economía española presentase aún comportamientos y desequilibrios más propios de mediados de la década de los años setenta, que no hacían más que reflejar el enorme retraso de la adaptación de nuestra economía a la crisis.

Para ilustrar dicho retraso, bastará recordar el comportamiento temporal del empleo industrial en la economía española. Los países occidentales iniciaron su adaptación a las condiciones de crisis en 1974, comenzando a disminuir el empleo industrial en todos ellos en 1973-74, terminando el ajuste de capacidades en torno a 1975-76, e iniciándose una ligera recuperación en 1978, que se vio truncada por el nuevo *shock* de precios de la energía de 1979, el cual, a su vez, fue afrontado con rapidez. El ciclo industrial español muestra, por el contrario, un perfil muy distinto: el máximo de empleo se logró en 1976, cuando otros países estaban terminando su ajuste a la baja, y la caída del mismo se dilató una década completa.

Como es sabido, el diagnóstico correcto de la crisis y la especificación de las medidas de saneamiento y reforma económicas imprescindibles para enfrentarla databan de 1977, pero su aplicación se vio frustrada a partir de 1978 y, muy en particular, en lo que ha dado en llamarse el «bienio negro» de 1981-82. Este retraso, que constituyó el coste más alto que tuvo que pagar el país para absorber la crisis, era palmario a finales de 1982 al menos en cuatro aspectos fundamentales:

- El *ajuste activo* tanto *industrial* como *energético* no se había producido. Existía un marco legal para la reconversión industrial que databa de fines de 1981 (!) y apenas se había comenzado a aplicar, y un Plan Energético que sobredimensionó la evolución de la demanda de energía, incentivando la aparición de unos excesos de capacidad injustificados que

se encuentran en la base de la crítica situación financiera del sector eléctrico.

- La *reforma fiscal* de 1977, que había implantado por vez primera en la historia fiscal española una imposición sintética sobre la renta que sustituía al sistema tradicional de imposición de producto, había abortado en el bienio 1981-82. Y la reforma de la imposición indirecta no se había acometido.

- Los intentos de *liberalización del sistema financiero*, de nuevo iniciados en 1977, se habían detenido y aún no se había abordado el *saneamiento del sistema bancario privado*, aumentando así de forma significativa los costes públicos de la operación de reconversión sectorial más costosa de todas las conocidas por la economía española.

- La *reforma del mercado de trabajo* no había comenzado. En el terreno de los criterios de negociación salarial se había producido el acuerdo crucial de indiciar sobre la tasa de inflación prevista (en los Acuerdos de la Moncloa), pero las reformas institucionales propiamente dichas no se habían afrontado, siendo sustituidas de forma muy imperfecta por acuerdos entre los agentes sociales que tuvieron una efectividad muy limitada, poco más allá de la fijación de una banda salarial.

No es difícil admitir que este retraso en la toma de medidas activas para hacer frente a la crisis se debía a una clara incapacidad política, apuntada incluso por el Banco de España cuando señalaba que tras el déficit público se encontraba «la resistencia de la economía a aceptar y de la política económica a imponer los ajustes que requieren el sistema productivo y su marco institucional» (*Informe Anual*, 1982, p. 61). Esta incapacidad política se reflejó en una total pasividad económica que, aparte los intereses económicos que de hecho sirvió, sólo podía justificarse bajo la hipótesis implícita de que bastaba esperar la recuperación de la economía mundial para que ésta activara la economía española y, de esa forma, volver a alcanzar los niveles de producción y empleo anteriores a la crisis.

Esta hipótesis resultaba, sin embargo, absurda desde el punto de vista técnico. Por una parte, las economías más importantes —los EE UU, la RFA y Japón— se habían negado de forma reiterada y explícita a servir de locomotoras de la recuperación mundial, máxime después del segundo *shock* de precios de 1979, tras el que las políticas antiinflacionistas se habían visto severamente reforzadas. Por otra parte, incluso en el caso de que la hipotética recuperación hubiera tenido lugar —cosa que como es sabido no ocurrió hasta fines de 1983—, una economía con los desequilibrios estructurales de la española y que aún no había acometido la reconversión de su estructura productiva, se habría beneficiado de la expansión mundial en muy escasa medida.

Pertenece al terreno de la pura historia conjetural saber cuál habría sido el camino seguido por la economía española en el período analizado en este trabajo en ausencia del estímulo exterior recibido a partir de 1983 que, sin lugar a dudas, favoreció la reducción de los desequilibrios macroeconómicos internos. Pero es

indiscutible que, en el marco de una economía mundial recuperada, el nuevo Gobierno definió por vez primera —si se exceptúan los meses que median entre los Acuerdos de la Moncloa y mediados de 1978— unas prioridades de política económica claras y sostenidas, y acometió de forma activa la tarea de reconversión productiva y modernización institucional de la economía española.

2. La estrategia económica del primer Gobierno socialista: el peso de los desequilibrios macroeconómicos

Constituye un ejercicio de paleontología política traducir el Programa Electoral con que el PSOE ganó las elecciones de octubre de 1982 en términos de prioridades y decisiones de política económica. Un ejercicio que hace fácil identificar diversos condicionantes conocidos en toda práctica política, acrecentados por el hecho de referirse a unas elecciones realizadas cinco años después de las primeras tras cuatro décadas de dictadura: la distancia entre la oferta electoral y la política ejecutada, aumentada en nuestro caso por el hecho de ser realizada por un partido que nunca había gobernado, o las diferencias entre los planes ideales y las restricciones de la realidad.

Me parece inútil realizar este ejercicio, cuyo único resultado sería determinar las responsabilidades del PSOE —que en mi opinión existen— en la consciente exageración de su oferta electoral, pero sí creo conveniente apuntar algunas de las causas de las notorias divergencias entre lo anunciado y lo realizado, porque aportan elementos en la explicación de cómo se tradujo la oferta electoral en términos de política económica. Dos factores de muy distinta naturaleza me parecen significativos en esta explicación.

Por una parte, el fracaso del primer Gobierno socialista francés —bien conocido en 1982— en su intento de llevar a cabo una política de expansión interna al margen del contexto económico internacional, constituyó un claro ejemplo para las nuevas autoridades económicas de lo que no debía hacerse. Por otra parte, el hecho de que el Gobierno socialista tuviera en la práctica una autonomía absoluta respecto a su propio partido, permitió que la política económica fuera diseñada y aplicada por técnicos que tenían posiciones ideológicas situadas en el extremo más moderado del espectro socialdemócrata.

Expresado en forma sintética, el mensaje económico electoral se centraba en tres ideas básicas: crear 800 000 puestos de trabajo, mantener el poder adquisitivo de los trabajadores, y hacer las reformas necesarias para modernizar la economía y adaptarla a la CEE. Su traducción en términos de política económica concreta se encuentra en el *Programa económico a medio plazo, 1983-1986*, editado por el Ministerio de Economía y Hacienda, cuyo diagnóstico de la situación, señalaba como problemas fundamentales:

- el retraso del ajuste productivo;

- el excesivo crecimiento de los salarios reales industriales;
- el desbordamiento de los gastos de protección social, el ritmo de crecimiento del gasto público en relación al de los ingresos y la financiación mayoritaria del cuantioso déficit público con recurso al Banco de España, y
- la reducción de la tasa de ahorro interno y los altos tipos de interés internacionales.

Para hacer frente a estos problemas, se planteaba una doble línea de acción que contemplaba, por una parte, medidas de *saneamiento* encaminadas a reducir los desequilibrios internos y externos fundamentales y, por otra parte, un conjunto de acciones de *reforma económico-institucional* que perseguían realizar los ajustes productivos necesarios pendientes y mejorar el funcionamiento de los mercados.

Ni el diagnóstico de la situación ni la distinción entre saneamiento y reforma eran nuevos, coincidiendo en lo fundamental con los planteamientos de los Acuerdos de la Moncloa del lejano 1977. La diferencia entre ambas fechas se encontraba en dos aspectos. En primer lugar, la mayor duración y consiguiente profundización de los desequilibrios agregados, ya reseñado en el epígrafe anterior; en segundo lugar, la existencia de un Gobierno de mayoría absoluta. Lo primero traería como consecuencia la prioridad de los aspectos de saneamiento respecto a los de reforma. Lo segundo impediría que estos últimos abortasen —a diferencia de lo ocurrido en 1978— y, pasado algún tiempo, generar unas expectativas estables en cuanto al mantenimiento de los criterios básicos en el diseño de la política económica.

Resulta conveniente enumerar los contenidos básicos de las medidas de saneamiento y reforma propuestas en el *Programa económico*, porque su grado de cumplimiento será un elemento fundamental a la hora de valorar los logros de la política económica del trienio analizado.

En lo que se refiere al *saneamiento*, se señalaban tres objetivos principales. Como primera prioridad la reducción de la tasa diferencial de inflación respecto a la de los países de la CEE, que en 1982 se encontraba en 3,5 puntos porcentuales del deflactor implícito del PIB. Este objetivo debía instrumentarse a través de una política monetaria restrictiva que, entre otras cosas, implicaba la financiación de los déficit públicos mediante la emisión de deuda y no por el recurso al Banco de España, y de la moderación salarial. En segundo lugar, se consideraba imprescindible reducir el desequilibrio exterior —que se situaba en un 2,4 % del PIB— para lo que se contemplaba una devaluación de la peseta y medidas de fomento de la competitividad y las exportaciones. Por último, se debía atajar el déficit público tanto por su efecto negativo sobre la tasa de ahorro interno como por la dificultad de combinar una política monetaria restrictiva con una fiscal de carácter expansivo dados sus efectos sobre los tipos de interés y, por tanto, sobre la inversión y la creación de empleo.

En lo relativo a la *reforma*, los cuatro objetivos resultaban obvios: la recon-

versión industrial, el ajuste energético, la flexibilización y liberalización del mercado de trabajo y las reformas de la empresa pública y la Seguridad Social.

Y todos estos objetivos tenían que perseguirse en un ambiente de negociación entre el Gobierno y los agentes económicos (sindicatos y patronal), porque implicaban necesariamente la asunción de importantes costes sociales cuyo reparto era complejo, y políticamente muy difíciles de imponer unilateralmente por aquél. Esto último tampoco resultaba una novedad, ya que desde los Acuerdos de la Moncloa la economía española siempre había logrado negociar algún acuerdo de esta índole, aunque con grados de eficacia muy variables.

3. La política económica: instrumentos y resultados

3.1. La política de saneamiento

Cualquier valoración global de la política económica seguida en el trienio 1983-85 ha de presentar un saldo claramente positivo, en comparación con los resultados de períodos anteriores, en lo relativo a la corrección de los desequilibrios agregados, aunque persistan sombras de cierta importancia. El cuadro 1, que incluye algunos indicadores agregados para los años finales de cada subperíodo, permite comprobar esta afirmación.

CUADRO 1. Evolución de algunas magnitudes económicas

	1978	1982	1985
Crecimiento del PIB (tasa anual real)	1,4	1,2	2,3
Crecimiento PIB industrial (<i>idem</i>)	1,7	-1,2	2,2
Tasa de paro (% población activa)	7,4	16,5	22,2
Variación empleo asalariado (tasa anual)	-2,0	-1,2	-0,2
IPC (diciembre sobre diciembre)	16,5	14,2	8,1
Saldo balanza c/c (% del PIB)	1,1	-2,3	1,8
Déficit público (% del PIB)	-1,8	-5,4	-6,2
Inversión (tasa anual real)	-2,4	2,5	4,5

Fuente: Contabilidad Nacional de España (INE) y Encuesta de Población Activa (INE).

En la medida en que la primera prioridad gubernamental era la *reducción de la inflación*, resulta evidente que, frente al cuatrienio 1979-82 en que apenas se consiguió mantener el logro de los Acuerdos de la Moncloa, la tasa de inflación se redujo en 6 puntos porcentuales, lo que significaba más del 40 %. Este resultado se debió a la conjunción de dos elementos: la moderación salarial y una política monetaria muy estricta. Por ello, sin discutir la importancia de los resul-

tados, resulta claro que los costes de la política antiinflacionista recayeron fundamentalmente sobre los asalariados por una doble vía: la sensible reducción del empleo —que en el trienio alcanzó una tasa acumulada del 4,8 %— y una disminución en torno a 5 puntos porcentuales de la participación de los salarios en la renta nacional, contrapartida de una paralela recuperación de los excedentes empresariales.

El doble fenómeno señalado puede interpretarse también como indicador de que el ajuste se realizó más bien en términos de empleo que de salarios. En todo caso, lo que resulta evidente es que el ajuste de empleo fue, con mucho, el más importante y que, para el conjunto del período 1970-1985, el comportamiento de los salarios reales españoles fue bastante más expansivo que el de la media de los países de la OCDE. Si bien los salarios reales comenzaron a moderar su comportamiento tras 1977 y, de forma más acusada, en 1983-84, resulta claro que los crecimientos acumulados en años anteriores fueron una causa importante de que el ajuste tuviera que recaer con gran intensidad sobre el empleo.

Parece poco discutible el hecho de que cualquier política antiinflacionista requería, dadas las condiciones de la economía española, una fuerte moderación salarial. Ello era así por tres motivos. En primer lugar, la fuerte caída de los excedentes empresariales a lo largo de los años precedentes, que exigía su mejora como condición necesaria, aunque no suficiente, de recuperación de la inversión. En segundo lugar, porque los componentes no salariales de los costes de producción no eran controlables por las autoridades: los tipos de interés se mantenían elevados por la estricta política monetaria y el déficit de la economía estadounidense, y los precios de la energía dependían de condiciones externas. Además, la propia política presupuestaria española fue expansiva, como demuestra el comportamiento del déficit público, algo difícil de evitar por el lado de los gastos en una situación de crisis como la descrita. En tercer lugar, si bien los salarios habían moderado su crecimiento a partir de 1978, subsistía el problema de que la expansión acumulada de los mismos desde comienzos de la década de los años setenta los situaba aún en valores reales no compatibles con la productividad media del sistema.

Sin embargo, pese a ser cierto que los márgenes de maniobra económica en el trienio 1983-85 eran muy reducidos, cabe señalar una carencia importante en la instrumentación de la política antiinflacionista: la práctica inexistencia de una política de oferta en la transmisión de costes a precios. Esto resulta tanto más sorprendente cuanto que el primer Gobierno socialista se mostró reiteradamente partidario de una política orientada hacia el lado de la oferta. Pese a ello, en el trienio comentado, no existe actuación alguna de cierta entidad encaminada a limitar el ejercicio de poder de monopolio en los canales de distribución.

El *desequilibrio exterior* también mejoró de forma sensible, convirtiéndose el déficit de 1982 en un apreciable superávit tres años más tarde. Los motivos de esta mejora son también de índole muy diversa. Por una parte, la fuerte devaluación de la peseta de diciembre de 1982 debió tener cierto efecto positivo sobre las exportaciones de 1983, que crecieron a una tasa real del 7 %. No obstante,

dada la total oposición a permitir una depreciación de la peseta que ha mantenido el Gobierno —cuya estrategia económica es en lo esencial la de 1983— pese al espectacular déficit por cuenta corriente por considerar que sus efectos sobre las exportaciones serían despreciables al transmitirse a precios internos, cabe suponer que la devaluación fue un factor de corto aliento en la recuperación de las exportaciones, pese al continuado deslizamiento de la peseta a lo largo del período considerado. En efecto, existen otros dos factores que, en mi opinión, son los decisivos para explicar la mejora de la balanza por cuenta corriente.

El primero es la escasa pulsación de la demanda interna en el período analizado que dio lugar a un comportamiento muy moderado de la demanda de importaciones. El segundo factor fue la mejora del comportamiento exportador provocada por la recuperación de la economía y el comercio mundiales: en 1983 la economía estadounidense comenzó una recuperación —que habría de durar al menos siete años— que se transmitió a las economías más avanzadas a partir de 1984. La idea de que el saneamiento de la economía española tuvo un efecto moderado sobre las exportaciones en relación a la expansión económica internacional, viene confirmada por el análisis desagregado de la evolución de la competitividad de la industria española en aquellos años. En efecto, no existe correlación sectorial alguna entre la evolución relativa de costes y precios y el comportamiento exportador, medido por las cuotas de mercado. Actividades que vieron crecer sus costes y precios en mayor medida que los internacionales incrementaron sus cuotas, y sectores con buen comportamiento relativo de sus costes perdieron presencia relativa en los mercados internacionales.

La corrección del desequilibrio exterior tuvo en aquellos años, además, un segundo efecto positivo: sostener la producción real interna y aminorar la caída del empleo industrial. Este factor fue muy importante en 1983, año en el que 1,5 de los 2,2 puntos porcentuales de crecimiento del PIB se debieron a la demanda externa, y crucial un año más tarde cuando la demanda interna española disminuyó en un 0,8 % y el sector exterior permitió alcanzar un crecimiento positivo del PIB del 2,2 %. En 1985 la demanda externa tuvo un efecto expansivo muy modesto, pero la inversión ya había comenzado a recuperarse y el consumo interno fue también expansivo.

El pasivo más importante de esta política de saneamiento fue, como cabía esperar, *el importante aumento del desempleo*, cuya tasa en 1985 triplicaba la de 1978 y superaba en casi 8 puntos porcentuales la sufrida en 1982. Puede resultar útil, para entender el comportamiento del empleo en el trienio analizado, contemplar el proceso experimentado por esta variable —y en particular el empleo industrial— a lo largo de la crisis.

Como ya se ha señalado, una de las características de la economía española fue su tardía asunción de la crisis, reflejada en el hecho de que el máximo del empleo industrial se alcanzó en 1976, cuando los países de nuestro entorno económico llevaban ajustando el empleo a la baja no menos de tres años. El coste de ello fue la conexión, sin solución de continuidad, de los efectos recesivos de la crisis de 1973 con los derivados del *shock* de precios de 1979, lo que dio lugar

a nueve años consecutivos de disminución del empleo. Entre 1978 y 1984 se perdió el 21 % del empleo industrial, y el efecto fue aún mayor por la reducción uniforme de la jornada media de trabajo —a un ritmo medio del 1,2 % anual—, que explica en torno a un 10 % adicional de disminución de las necesidades técnicas de empleo. Pese a la intensidad del proceso de destrucción de empleo, la diferencia esencial con los países avanzados de la CEE radica en su perfil temporal, pero no en su intensidad. Considerando el período 1970-84 la pérdida relativa de empleo industrial español es muy inferior a la británica y belga, semejante a la alemana y sólo supera a la sufrida por Francia e Italia.

Todo esto indica que el núcleo de la crisis en España se concentró, sin interrupción, en los años 1977-84, y que la adaptación activa comenzó a producirse a partir de 1983, por lo que los efectos acumulados sobre el empleo se concentraron en gran medida en el trienio analizado en este trabajo.

En resumen, el proceso de saneamiento de la economía española en el trienio 1983-85 fue el más intenso experimentado desde el comienzo de la crisis, y el único mantenido con criterios uniformes a lo largo de un trienio. La inflación logró controlarse, gracias al comportamiento de los costes unitarios del trabajo y a la política monetaria restrictiva, al mismo tiempo que la expansión económica mundial permitió mejorar el desequilibrio exterior y, lo que quizá fuera más importante, aminorar los costes del ajuste al provocar fuertes ritmos de crecimiento de la demanda externa. Sin embargo, la lucha contra la inflación recayó en exclusiva sobre la política monetaria, lo que tuvo un efecto negativo sobre la recuperación al implicar altos tipos de interés derivados en parte del déficit público. El coste fundamental se produjo en términos del desempleo, que creció a lo largo de todo el período. Los excedentes, que mejoraron durante todo el trienio, se emplearon fundamentalmente en sanear la estructura financiera de las empresas, muy erosionada con la crisis, pero no se tradujeron en un aumento de la inversión productiva. Con todo, a finales de 1985 esta última mostraba síntomas claros de mejora, no sólo por el proceso de saneamiento descrito sino, también, por la ayuda de dos factores adicionales: la firma del Tratado de Adhesión con la CEE a mediados de 1985, y las medidas fiscales de amortización instantánea para los equipos adquiridos en 1985 y 1986. Asimismo, aunque el paro siguió creciendo en 1985, éste fue el primer año en el que el empleo creció, modestamente, en torno a los 45 000 puestos de trabajo netos. Dicho aumento se debió, sin embargo, en exclusiva a la expansión del sector de servicios —la industria aún destruyó unos 50 000 puestos de trabajo— y, muy en particular a la expansión del empleo del sector público, que alcanzó los 114 000. Parece claro que a fines de 1985 la gran asignatura pendiente del ajuste económico español era el déficit público —que había conseguido estabilizarse pero a niveles muy altos— y que resultaba difícil de flexionar en el período de ajuste más intenso, máxime con una financiación ortodoxa del mismo a través de la emisión de deuda en vez de su monetización, lo que implicaba costes crecientes del servicio de aquélla.

3.2. La política de reformas

La lucha contra los desequilibrios macroeconómicos era, no obstante, su importancia indiscutible, condición necesaria pero insuficiente para la superación de la crisis; ésta requería, además, la realización de las reformas de carácter estructural e institucional contenidas en el *Programa Económico*.

Desde el punto de vista del ajuste productivo, se abordó la *reconversión industrial* y el *ajuste energético*. Sin entrar en un análisis sectorial detallado, puede afirmarse que se inició el ajuste de capacidades en los sectores industriales más afectados por la crisis —siderurgia, construcción naval, electrodomésticos de línea blanca...— con firmeza. Sin embargo, aparte de posibles opiniones sobre el lento ritmo del ajuste, éste se llevó a cabo en unas condiciones excesivamente gravosas para el erario público, dada la generosidad con que se negociaron temas tales como las jubilaciones anticipadas o los fondos de empleo, creándose además la falsa expectativa de que la recuperación se encontraba próxima al no rescindirse con carácter definitivo la relación laboral de muchos trabajadores afectados por la reconversión. Esto dificultó el cierre efectivo de instalaciones allí donde constituía la contrapartida del ajuste, que se dilató en el tiempo de forma poco justificable —ejemplos fueron la siderurgia de Sagunto o diversos astilleros—, aumentando los costes de la reconversión.

Parece fuera de toda duda que la fuerte implantación sindical relativa en las grandes empresas de los sectores más afectados por la reducción de la capacidad productiva, sobre todo en las de titularidad pública, y el deseo del Gobierno de realizar la reconversión sin romper el movimiento sindical, explican parte de estos altos costes y de la lentitud de la reconversión industrial. Sin dudar de que un ajuste con enfrentamiento sindical radical —el modelo británico— habría tenido efectos negativos sobre la concertación y el consenso social relativo dentro del que se llevó a cabo la política económica del trienio aquí analizado, puede defenderse la idea de que se incurrió, sin duda, en costes excesivos que, entre otros pasivos, implicaron cierto retraso en la reforma de la empresa pública industrial.

Un aspecto adicional debe destacarse en el proceso de reconversión industrial: el comienzo de la reforma de la empresa pública industrial, que arrojaba fuertes déficit acumulados. Esta reforma, que tardaría algunos años más en abordarse en su integridad, afectaba a distintos aspectos que iban desde la propia composición de los grupos industriales públicos hasta su financiación y las formas de organización y gestión de los *holdings* y sus empresas individuales. En lo esencial, en el período 1983-85, lo que se logró fue detener el flujo de empresas privadas en dificultades que habían pasado a manos públicas por presiones políticas a lo largo del período de transición, que había sido tan importante como para que en 1983 el 70 % del déficit del grupo INI se debiera a empresas que habían sido «socializadas» entre 1977 y 1982, en los gobiernos de la ya extinguida UCD. Estas prácticas, arquetípicas del franquismo, se cortaron de raíz —si se exceptúa el confuso caso RUMASA, que constituye un modelo de operación técnicamente

incompetente, extremadamente gravosa para los contribuyentes y muy beneficiosa a medio plazo para los intereses privados— y, dentro del marco de la reconversión de sectores en crisis, se redujeron sensiblemente las capacidades productivas, siendo significativo que en el trienio considerado el empleo del grupo INI se redujera en torno a los 40 000 trabajadores. Los resultados económicos, sin embargo, no se recuperaron en la misma medida tanto porque se decidió aflorar contablemente situaciones patrimoniales ocultadas en los años anteriores, como por el hecho de que el saneamiento de la estructura financiera era un proceso de gran magnitud. En todo caso, durante el período estudiado se sentaron las bases de la notable mejoría de los resultados que comenzaría a obtenerse un año más tarde, ayudada por el mejor clima económico internacional y por la evolución de la cotización del dólar.

Pese al balance global positivo de la actuación en el campo de la empresa pública —con la notable excepción de RUMASA—, es de señalar, incluso en la interpretación más favorable, la ausencia de una concepción estratégica del papel de la empresa pública. El primer Gobierno socialista se alineó, sin matización alguna, con quienes pensaban que la empresa pública era, por su propia naturaleza, ineficiente, y dado que toda su política industrial consistió en abordar el ajuste de capacidades, pero no en diseñar una política industrial de discriminación positiva sectorial, adoptó una posición privatizadora indiscriminada. La situación política y económica impidió plasmar en la práctica dicha posición, pero sesgó la reforma de la empresa pública hacia los ineludibles aspectos del corto plazo, hasta el punto de situarla más en el campo de las actuaciones de saneamiento que de reforma propiamente dicha.

En mi opinión, la discusión sobre el grado de eficiencia de la empresa pública respecto a la privada resulta inútil y tiene primordialmente un contenido ideológico; pero la posición adoptada por el Gobierno —y reflejada en reiteradas alusiones públicas de su propio presidente, realizadas con notoria ligereza— resulta tanto menos comprensible cuanto que dicha posición se compaginó en la práctica con la operación reconversión más cara de toda la transición española: el saneamiento del sistema financiero privado. No menos de dos billones de pesetas costó al erario público el salvamento de los bancos privados españoles, coste cuyo conocimiento se hurtó celosamente a la opinión pública, al no incluirse en los presupuestos generales.

El ajuste energético se comenzó a plantear, pero sus resultados fueron, como máximo, muy modestos. Dos problemas esenciales implicaba dicho ajuste: por una parte, una política de diversificación de fuentes de suministro y de ahorro energético; por otra, resolver los problemas derivados de los excesos de capacidad del sector eléctrico acumulados en los años anteriores sobre la base de un Plan Energético Nacional que previó unos consumos energéticos inalcanzables a medio plazo, previsiones a las que no fueron ajenos ni los intereses a corto plazo de las empresas eléctricas privadas ni los beneficios de la obra civil derivados de la construcción de nuevas centrales. No debe olvidarse a este respecto que fue la intensa oposición de los intereses privados eléctricos la que consiguió abortar de

forma definitiva el intento de reconversión iniciado a partir de los Acuerdos de la Moncloa.

En el terreno de la diversificación y el ahorro se avanzó con gran lentitud, de forma que el proceso de sustitución de energía fue muy moderado, aunque la factura energética disminuyera en términos relativos por la evolución mundial del precio de los crudos y el escaso ritmo de crecimiento económico interno. En el ámbito de la ordenación del sector eléctrico, los intentos iniciales fueron más ambiciosos pero, tras un primer período de firmeza, los intereses privados del sector, muy conectados con los de la banca privada que se estaba saneando al mismo tiempo, volvieron a dominar, optándose por la vía de no repercutir sobre las empresas los costes de sus decisiones erróneas, que se financiaron mediante su transmisión a las tarifas. Poco después, la forma de realizar los intercambios de activos en el sector, la crisis de FECSA y su inacabada solución, no harían sino sancionar la preponderancia de los intereses privados sobre los criterios de ordenación racional y eficacia de un sector crucial en el que, es útil recordar, la empresa más eficiente es la pública.

En resumen, en 1983 se acometió de forma decidida la reconversión industrial y energética, lográndose que la sociedad aceptara su necesidad; pero el planteamiento se hizo en términos de una operación de saneamiento más que de reforma —lo que quizá resultara en alguna medida inevitable—, su ritmo fue relativamente lento y sus costes públicos excesivos. Un capítulo en el que predominan las luces, pero cuyas sombras no son desdeñables.

En el terreno de la *reforma del mercado de trabajo*, se avanzó bastante en su flexibilización. La importancia de este aspecto es difícil de exagerar si se repasan algunas características del mercado de trabajo español en aquellos años. Hasta la legalización de los sindicatos, en 1977, no había existido en España negociación laboral con autonomía de las partes: la intervención era permanente, actuando el Estado como árbitro ante cualquier desacuerdo, y compensando esta situación con una legislación que fomentaba la estabilidad en el empleo: todos los contratos eran de duración indefinida y el despido, posible aunque fuera declarado nulo o improcedente, implicaba una indemnización alta en términos relativos. Los efectos fundamentales de este funcionamiento fueron dobles: por una parte, la tendencia a utilizar horas extra en vez de aumentar las plantillas cuando el crecimiento de la demanda no se consideraba muy estable por los empresarios; por otra parte, una compleja estructura salarial en que los complementos, flecos y pluses constituían la parte más importante de los ingresos reales de los trabajadores.

La reforma del mercado de trabajo se había comenzado a abordar desde el inicio de la concertación social en los Acuerdos de la Moncloa. En éstos no pasó de ser una enumeración de problemas pendientes, ya que las reformas propuestas no se llevaron a la práctica, y en los acuerdos siguientes —hasta el Interconfederal de 1983— se pusieron en marcha algunas formas de contratación más flexibles —temporal, a tiempo parcial, de formación, en prácticas.

Aunque el tema de la concertación social será tratado con mayor detalle en

el próximo epígrafe, hay que constatar que el primer Gobierno socialista fue el menos activo de todos los de la transición en este campo, hasta el punto de que 1984 fue el primer año desde 1977 en que no existió acuerdo alguno. A finales de 1984 se firmó el Acuerdo Económico Social (AES), suscrito por Gobierno, sindicatos y patronal y con validez para el bienio 1985-86; acuerdo en el que, aparte aspectos salariales, se abordaron los temas pendientes de la flexibilización del mercado de trabajo. En lo esencial, el AES amplió el ámbito de aplicación de las nuevas formas de contratación, reduciendo las restricciones que afectaban a algunas de ellas. Así, se ampliaron las posibilidades de contratación temporal para el caso de nuevas empresas, productos y actividades, se redujeron los requisitos de los contratos a tiempo parcial y de temporada, se amplió la edad de aplicación de los contratos de prácticas y en formación, y se instauró un salario mínimo, inferior al general, para trabajadores menores de 18 años.

El esfuerzo de flexibilización fue, en suma, importante, aunque no abordara uno de los caballos de batalla de la patronal: el tema de los costes de despido. Es dudoso, sin embargo, que éste fuera un problema crucial, y ello por tres motivos. En primer lugar, como componente de los costes laborales su importancia era escasa: las empresas inmersas en procesos de reconversión no tenían que correr con los costes de rescisión de los contratos, las indemnizaciones derivadas de las nuevas formas de contratación eran muy modestas y, además, dichos contratos gozaban en muchos casos de diversas exenciones que compensaban con largueza aquéllas. En segundo lugar, los costes de despido constituyen un problema residual tras un proceso intenso de ajuste de plantillas —aunque no en condiciones normales— en un marco en que existen formas flexibles de contratación, ya que afectan, con el paso del tiempo, a un porcentaje menor de la fuerza de trabajo. Por último, en la decisión de consolidar contrataciones que ya han pasado por un período de prueba de, por ejemplo, tres años, los costes de despido cabe suponer que son poco significativos si la empresa actúa bajo el principio competitivo —es decir, maximizando el valor actual—, ya que dichos costes siempre aparecerán afectados por un factor de descuento muy elevado.

El AES no fue, como cabía esperar, una operación gratuita para los contribuyentes dados los beneficios fiscales concedidos y las contrapartidas en términos de protección social pactadas tales como, por ejemplo, la revalorización de las pensiones y el aumento de la cobertura del desempleo hasta el 48 % —algo que no llegó a lograrse—. Estimaciones razonables realizadas a fines de 1984 situaron el coste total —directo e indirecto— del mismo en torno a los 290 000 millones de pesetas, es decir, casi un 1 % del PIB. El AES supuso un paso significativo en la gradual flexibilización del mercado de trabajo, mejorando uno de los problemas básicos de la misma —el carácter indefinido de los contratos—, aunque implicó un esfuerzo presupuestario de notoria magnitud que tendría efectos negativos sobre el déficit. Cabe pensar que el AES, unido a la moderación salarial experimentada a lo largo del período analizado, hubo de tener un efecto muy beneficioso sobre las empresas, tal y como demuestra la notoria mejoría de los excedentes de explotación en el trienio.

No parece cuestionable el hecho de que quedaran varios temas pendientes en el ámbito más amplio de la definición de un nuevo marco de relaciones laborales, y entre ellos el fundamental de disminuir la fiijeza de los contratos indefinidos, pero también resulta claro que en el contexto económico de aquellos años y habiendo aceptado los sindicatos un comportamiento salarial comprimido, la mayor flexibilidad constituía un objetivo inalcanzable. Y mayores compensaciones resultaban difíciles de articular con una política que perseguía la moderación del déficit público con menor éxito del deseable.

Es en la última gran reforma pendiente, la *reforma del sector público*, donde los resultados fueron menos satisfactorios. La evolución del déficit es significativa: el gran salto cuantitativo se había producido entre 1981 y 1982, cuando el déficit pasó de representar el 3 % del PIB hasta el 5,4 %, y aunque se mantuvo en torno a este último nivel relativo en 1983 y 1984, en 1985 se disparó hasta el 6,2 %. La razón de este comportamiento es meridiana: los gastos de transferencia que en 1981 y 1982 habían crecido a tasas reales del 7,5 y 6,3 %, se moderaron mucho en 1984 (2,3 %), para aumentar en 1985 a un ritmo real del 10,4 %, derivado del AES. Con ser el comportamiento del gasto un factor negativo, lo cierto es que en el trienio 1983-85 no se llevó a buen puerto ninguna de las reformas parciales pendientes.

Desde el punto de vista tributario, la gran reforma de la imposición sobre la renta, es decir, la sustitución de un impuesto de producto por un gravamen sintético sobre la renta, data de 1977. Pero los defectos también: el gravamen no fue más extensivo entre 1983 y 1985, ni la corrección por la inflación fue adecuada, ni se produjeron simplificaciones en tarifas y regulación. La imposición de sociedades no se integró adecuadamente con el impuesto sobre la renta, ni se resolvió el complejo problema de la valoración correcta de los activos empresariales. Por último, la reforma de la imposición indirecta por medio de la implantación del IVA se retrasó todo lo posible, hasta la fecha de la integración en la CEE. Es cierto que hubo mejoras sensibles en la gestión tributaria y en ciertos aspectos de lucha contra el fraude, pero también lo es que en estos temas cualquier comparación con el bienio 1981-82 tenía que constituir un éxito notorio.

En lo que respecta a la reforma de la Seguridad Social y sus mecanismos de financiación, el primer aspecto a señalar es la tardanza en acometerla. España disponía desde 1982 de un excelente informe sobre estos temas, pero hasta mediados de 1985 no se acometieron de forma integral y decidida los problemas básicos de gestión interna, racionalización, prestaciones y financiación. Y aun así, se dejó para años más tarde la aplicación del principio de delimitación, la diferenciación clara entre prestaciones contributivas y no contributivas, y un adecuado tratamiento presupuestario de las prestaciones sanitarias.

Resulta difícil hacer una evaluación conjunta de las reformas económico institucionales realizadas en el trienio 1983-85. El ajuste energético fue lento y timorato, pero se acometió sin ambages y dentro de unas coordenadas realistas. La reconversión industrial y de la empresa pública constituyen éxitos de importancia, pese a que su ritmo temporal pueda ser objeto de algunas críticas. La

reforma del mercado de trabajo, en el doble sentido de un comportamiento salarial más ligado a la marcha de la economía y de la mayor flexibilidad en las formas de contratación, supuso un avance muy notable respecto a años anteriores. Todos éstos fueron activos muy importantes en un país que se encontraba a finales del año 1982 en las condiciones descritas al principio de estas páginas.

Como es obvio, todas estas operaciones tuvieron un coste y, en general, cabe decir que muy elevado, en términos presupuestarios. Parte de este coste se debió al grado relativo de generosidad con que se produjeron los ajustes; un tema cuya valoración es política y corresponde a la sociedad, que debió encontrarlo satisfactorio al volver a dar la mayoría absoluta al PSOE pocos meses más tarde. Pero parte se debió a innecesarias lentitudes y concesiones que cabe calificar como errores técnicos. El efecto principal de este coste excesivo fue hacer imposible lo que constituye el primer paso de toda reforma del sector público: el control del gasto. Y tampoco se avanzó a un ritmo aceptable en las reformas de mayor calado en las áreas de la fiscalidad y de la protección social.

4. La articulación social de la política económica: los agentes y la concertación

Una de las características de todo el proceso de transición económica de la dictadura a la democracia fue la concertación entre el Gobierno, los sindicatos y la patronal, que se plasmó en diversos acuerdos: los Acuerdos de la Moncloa de 1977, el Acuerdo Básico Interconfederal de 1979, el Acuerdo Marco Interconfederal de 1980, el Acuerdo Nacional de Empleo de 1982, el Acuerdo Interconfederal de 1983 y el Acuerdo Económico y Social de 1985. Todos ellos fueron distintos en cuanto a los firmantes, no incluyendo en diversas ocasiones al Gobierno (v. gr.: en el ABI, el AMI o sólo parcialmente el AES), algunas centrales sindicales (v. gr.: CC OO en el AMI y el AES) o patronales (v. gr.: CEPYME en el AMI y el ANE); y también en su contenido y período de validez. Pero, con la única excepción de 1984, a lo largo de todo el período 1977-85 existió algún tipo de concertación.

Un modelo tan peculiar y heterogéneo de concertación conduce a plantearse al menos dos interrogantes. En primer lugar, cuál era para cada uno de los agentes el objetivo real perseguido por la concertación y en qué medida fue alcanzado; en segundo lugar, cuáles fueron los efectos sobre la economía española de dichos acuerdos. Aunque aquí nos centremos en el trienio 1983-85, es preciso hacer alguna referencia previa.

Los Acuerdos de la Moncloa fueron un modelo de concertación irreplicable, firmados en una situación de emergencia política y económica, y encaminados a consolidar una democracia apenas nacida y muy inestable. Su gran éxito residió en hacer aceptar a la sociedad española la idea de que la simple gestión —y más aún la superación— de la crisis exigía fuertes dosis de disciplina económica y un

reparto de los costes sociales de la misma que debía ser aceptado por los implicados. Por eso dichos acuerdos eran, realmente, un programa de gobierno, que contenía una clara especificación de las medidas de reforma y saneamiento que, años más tarde, serían asumidas por el PSOE tras el fracaso de la UCD en llevarlas a la práctica.

A partir de entonces, los restantes acuerdos fueron, en lo esencial, pactos en que se acordaba una banda salarial para la contratación colectiva, algunos aspectos de protección social —cuando firmaba también el Gobierno— y ciertas declaraciones de principios en los restantes temas, con escasos efectos prácticos. Por ejemplo, el tema de la productividad aparece tratado en todos los acuerdos mencionados —y en el AES con mucho detalle—, pero casi ningún convenio colectivo incluyó normas operativas sobre la misma; la reducción de jornada, tratada sólo en el AMI y AI, no pasó de sancionar lo que de hecho ya sucedía, y aunque acuerdos posteriores no trataran el tema, la tendencia a la reducción de la jornada media siguió produciéndose a ritmo semejante; y las indicaciones sobre la estructura de negociación colectiva del AES se limitaron a recomendar los convenios sectoriales de duración bianual.

Dejando aparte los Acuerdos de la Moncloa, por las razones ya comentadas, resulta difícil entender el interés del Gobierno por el contenido económico de este tipo de acuerdos, que, de resultar efectivos, provocaban rigideces en el proceso de contratación colectiva al desplazar en paralelo la estructura salarial. Uno de los objetivos perseguidos fue limitar el crecimiento de la masa salarial, pero el primer año en que ésta flexionó fue 1984, el único sin acuerdos.

Tampoco las centrales sindicales obtuvieron mucho a cambio de la concertación: algunos compromisos de protección social en el ANE, y sobre todo el AES, modestos en términos de su efectividad, y que cabe pensar se hubieran llevado a la práctica en todo caso (v. gr.: criterios para revalorizar pensiones y sueldos públicos en el AES o creación del subsidio de desempleo en el ANE).

Por último, los empresarios es posible que obtuvieran la ventaja de un clima de negociación colectiva menos tenso, pero la banda salarial acordada fue sistemáticamente conculcada: por las empresas en dificultades acogándose a la cláusula de descuelgue, y por las empresas que lo consideraban conveniente, pagando salarios muy superiores a la banda máxima del acuerdo.

En suma, sin cuestionar la necesidad de algún tipo de concertación en una sociedad tan poco articulada como la española —que había salido hacia pocos años de una larga dictadura y pocos meses de un intento de golpe de Estado militar—, cabe suponer que los objetivos perseguidos por los firmantes de los acuerdos, dada su escasa virtualidad económica, se situaron más bien en el campo de la estrategia política. En efecto, el Gobierno perseguía dar la imagen de que tenía capacidad de sentar a las partes a negociar, algo crucial, dado su notorio interés en recibir una legitimación adicional a la de las urnas por parte de los poderes económicos privados. No constituye un factor desdeñable en este aspecto el temor que despertó la victoria socialista entre el empresariado, del que resulta significativa una anécdota: durante algunos trimestres tras las elecciones de 1982,

las encuestas de opiniones empresariales mostraron un empeoramiento de las expectativas, y la causa principal de ello no fueron ni previsiones de demanda ni motivos de tipo técnico, sino «otras causas».

Por su parte, los sindicatos eran muy débiles y perseguían en lo fundamental un reconocimiento social de su importancia, así como consolidarse como interlocutores públicos en representación de todos los trabajadores, pese a la escasa afiliación. Por último, la patronal mantuvo durante algún tiempo dudas sobre el grado de permanencia de la política económica ortodoxa que practicaba el PSOE, y le resultaba útil transmitir un mensaje de colaboración y entendimiento.

Sin embargo, la concertación no sirvió para plantearse los temas de mayor calado sobre las relaciones laborales, y así las nuevas formas de contratación, los costes de despido, el sistema y financiación de la protección social, el proceso de formación en la empresa y un largo etcétera, no encontraron cabida en la concertación. Incluso en el tema salarial, no se plantearon los problemas relativos a la relación salarios-productividad, ni a la flexibilización del abanico de retribuciones.

Lo anterior no quiere decir que la concertación social no fuera útil —de nuevo sería historia conjetural discutir qué habría sucedido sin ella—, pero sí que implicó costes económicos de cierta entidad y que su futuro a finales de 1985 era dudoso, al menos en los términos en que había venido teniendo lugar hasta esos momentos. Desde el punto de vista económico, introdujo rigideces salariales poco deseables y ralentizó la reforma del marco de relaciones laborales, costes quizá inevitables, pero no por ello nimios. En lo que respecta a su futuro, éste dependía crucialmente de la persistencia de tres elementos: una situación económica muy deteriorada, las dudas de los empresarios sobre la firmeza de la política de ajuste y el escaso poder sindical. Una situación extremadamente lábil tal y como demostrarían los acontecimientos posteriores.

5. La economía española a fines de 1985: las incógnitas ante un nuevo escenario

El Gobierno nacido de las elecciones de 1982 optó por una política de ajuste gradualista, basada en un plan ortodoxo de lucha contra los desequilibrios macroeconómicos básicos y acciones de reconversión productiva y reforma institucional. Su éxito en términos relativos fue indiscutible, bastando para ello comparar los resultados del trienio 1980-82 con los del período 1983-85. Sin embargo, dada la muy deteriorada situación de partida, cabe preguntarse si el gradualismo elegido fue el más adecuado.

Esta es una pregunta, como muchas de las que se realizan *a posteriori* con la información adicional de un quinquenio, cuya contestación permite una fácil crítica; pero no por ello deja de ser relevante. En efecto, existen varias razones para pensar que el gradualismo resultó excesivo.

Un primer motivo es el tamaño del déficit público acumulado durante esos años en un país con una tasa de ahorro interno muy insuficiente, que había caído desde el 21 % en 1978, hasta el 17,8 % en 1982. Esto significa que las contrapartidas de los procesos de ajuste fueron muy costosas —aunque no únicamente las dirigidas a los trabajadores— y, dada la financiación ortodoxa del déficit, el país se encontró con una carga de la deuda creciente al superar el tipo de interés real al ritmo de crecimiento económico.

Una segunda razón se encuentra en el grado de solidez con que se corrigió el comportamiento de los precios. Por una parte, se produjo una fuerte flexión del diferencial de inflación respecto a los países de la CEE, pero éste mostró una gran resistencia a disminuir en lo que respecta a la inflación subyacente —IPC sin contar energía ni alimentación—, lo que señala deficiencias en lo tocante al grado de eficacia de las políticas de oferta.

Un tercer motivo radica en las limitaciones del ajuste productivo logrado. La reconversión industrial como operación de reducción de excesos de capacidad en sectores muy afectados por la crisis fue, con independencia de su coste y perfil temporal, un éxito; y el proceso de saneamiento financiero de las empresas también fue notable. Sin embargo, las mejoras de competitividad de la industria española fueron muy modestas, porque la competencia en los mercados internacionales tiene lugar cada vez en mayor medida por vías distintas de los precios (comercialización, tecnología, diferenciación, calidad, servicios posventa...) mucho más vinculadas a políticas estructurales de oferta.

Esto significa que el ajuste productivo no logró su objetivo primordial —posiblemente irrealizable en un trienio—, que no era otro que evitar el carácter restrictor del crecimiento del sector exterior, una vieja asignatura pendiente de la economía española desde la década de los años sesenta, cuando ritmos de crecimiento elevados de la renta generaban fuertes déficit comerciales al crecer las importaciones a una tasa muy superior a la de las exportaciones. Si uno de los factores que entonces compensaban este desequilibrio había perdido importancia absoluta (remesas de emigrantes) y otro tenía un comportamiento menos elástico (ingresos por turismo), sólo quedaban como soluciones o un comportamiento muy expansivo de las exportaciones o la entrada de capital que, en el marco de la política monetaria sostenida por el Gobierno, presentaba problemas importantes. El comportamiento del déficit corriente tras la integración en la CEE demostraría, dos años más tarde, la insuficiencia del proceso de ajuste productivo.

A finales de 1985 se contaba con dos datos claros: la plena integración en la CEE en enero de 1986, y el comienzo de la recuperación, dado el saneamiento interno logrado y la persistencia del crecimiento de la producción y comercio mundiales. Este cambio de escenario planteaba, al menos, dos interrogantes básicos. El primero, la capacidad de la economía española para mantener en forma duradera una tasa diferencial de crecimiento respecto a los países más avanzados de la CEE, que puede traducirse en términos de las posibilidades de financiar un déficit exterior por cuenta corriente y una tasa de inversión elevada con un ahorro

interno magro, en el marco de una política monetaria antiinflacionista y con estabilidad del tipo de cambio. El segundo, las posibilidades de concertación social una vez cumplidos los objetivos políticos que perseguían los distintos agentes con la misma, y en el marco de una economía en expansión en la que, cabía esperar, los más perjudicados en el reparto de los costes de la crisis durante los años precedentes iban a pedir una mejora de sus posiciones relativas, es decir, una mayor participación en los frutos del crecimiento económico. La contestación a ambos interrogantes dependería crucialmente de la profundidad real alcanzada por los procesos de reforma económica y de la efectividad de las políticas de oferta realizadas en el trienio analizado y en los años posteriores.

Un nuevo capítulo de la política económica española que, con la base de la información disponible a fines de la década de los años ochenta, confirma la tesis de que, en el contexto de un notable éxito de la gestión económica del período 1982-85, favorecido en cualquier comparación por la inoperancia del cuatrienio 1979-82, el inevitable gradualismo fue excesivo y las imprescindibles reformas institucionales moderadas e incompletas.

ORIENTACION BIBLIOGRAFICA

Sobre la marcha, año a año, de la economía española, la referencia básica es la serie del *Informe Anual* del Banco de España. Los compromisos y previsiones de política económica para el trienio se encuentran en el *Programa Económico a Medio Plazo 1983-1986* (Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda, 1983). Un análisis detallado de la crisis en el núcleo industrial se encuentra en J. SEGURA *et al.*, *La industria española en la crisis: 1978-1984*, Madrid, Alianza, 1989. Para aspectos significativos de la economía española con puntos de vista muy diversos, consultar en J. L. GARCÍA DELGADO (dir.), *España, economía. Nueva edición ampliada*, Madrid, Espasa Calpe, 1989, los trabajos de Enrique FUENTES (pp. 1-75), Francisco COMÍN (pp. 431-469 y 859-901), J. Ignacio PALACIO (pp. 561-694), Julio SEGURA (pp. 831-857) y J. Luis MALO DE MOLINA (pp. 927-951). Por último, análisis más detallados de la crisis en la línea mantenida en este trabajo pueden encontrarse en J. SEGURA, «Crisis y estrategias alternativas: el caso español», *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 3, 1983 (pp. 93-112), y «La crisis económica como crisis industrial: la necesidad de una estrategia activa», *Papeles de Economía Española*, núm. 15, 1983, pp. 305-316.