



- ◆ 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)

TERCERA PARTE

ELEMENTOS PARA UNA RECAPITULACION

La reforma del marco institucional

JOSÉ MARÍA SERRANO SANZ
ANTÓN COSTAS COMESAÑA

1. Introducción

Desde el comienzo de la crisis económica y la transición política, hubo un notable acuerdo entre los economistas españoles respecto a que eran igualmente necesarias medidas de ajuste y de reforma para enfrentarse a la situación. El profesor Fuentes Quintana ha hablado repetidamente de ambos conceptos como de los ejes en que había de apoyarse la política contra la crisis; incluso dio ese título al documento oficial origen de los pactos de la Moncloa en 1977 ¹.

Con la política de saneamiento o ajuste se hace referencia a las intervenciones que tienen por objeto restañar los desequilibrios macroeconómicos introducidos por la crisis (inflación, desempleo, déficit exterior, déficit público). Tal política ha sido necesaria igualmente en los demás países industriales, aunque en España los problemas han revestido rasgos peculiares en varios momentos a lo largo de

¹ Véase, por ejemplo, Enrique FUENTES QUINTANA, «La crisis económica española» en *Papeles de Economía Española*, núm. 1, 1980.

estos años, ya sea por deficiencias de nuestro sistema económico, ya por la tardanza en afrontarlos. En el caso de la política de reforma se alude a cambios en la organización del sistema económico que modifican las posibilidades de actuación de los agentes privados. Si bien se han introducido reformas en el marco institucional con generalidad en los países industriales, particularmente durante los años ochenta, el reformismo español tiene otra dimensión, debido a la muy diferente situación de partida.

Pues bien, a pesar de este paralelismo, si uno examina la literatura española sobre tales años, encuentra un enorme desnivel entre la gran cantidad de artículos y libros dedicados a analizar los problemas del ajuste y la escasez de tratamientos sobre la reforma. Y aún hemos de señalar que la mayoría de estos últimos son trabajos que abordan el proceso de reformas institucionales en algún sector particular, como el sistema financiero, el mercado de trabajo o la tributación. Faltan, en cambio, perspectivas de conjunto, que ayuden a entender en qué sentido se ha modificado el marco institucional de la economía española en estos años y cuál ha sido el proceso seguido para ese cambio. Sobre estas cuestiones hemos reflexionado en el presente trabajo. Comenzaremos por hacer algunas consideraciones sobre el papel del marco institucional en la actividad económica y sobre los procesos de reforma del mismo. A continuación expondremos las características más destacadas del sistema económico español en los últimos años del franquismo, nuestro punto de partida. Dibujaremos después los rasgos principales del marco institucional de los ochenta, la estación de llegada. Para concluir con unas reflexiones sobre la forma que ha tenido el proceso de cambio institucional en España y su relación con la crisis, el ajuste y la reforma política.

2. El marco institucional y su reforma: consideraciones previas

La teoría económica convencional es, esencialmente, un modelo de la coordinación de decisiones vía precios, como nos dice Demsetz. Su construcción descansa en el supuesto de que los mercados se ajusten automáticamente en un universo sin fricciones. O, lo que es lo mismo, que el marco institucional es neutro, excepto en su configuración de un conjunto de mercados de competencia perfecta. Desde ahí es fácil argumentar que se puede —sin merma para el análisis— hacer abstracción de los elementos institucionales en los procesos económicos. Sin embargo, este proceder nos aleja de un modo insuperable de la realidad; así se han encargado de advertirlo diversas voces autorizadas, como la de Schumpeter o los autores que podemos encuadrar en la nueva economía política neoclásica.

El mercado es un mecanismo de coordinación de decisiones no gratuito, contra lo que supone el análisis convencional y sugiere la expresión «mano invisible». Coase denominó coste de transacción al precio que los agentes económicos habían de pagar al hacer funcionar los procesos de mercado: costes de obtener información para celebrar contratos o de afrontar la incertidumbre de que fueran incum-

plidos, por ejemplo. Estos costes se reducían a través de la creación de instituciones colectivas como el Estado que, mediante una definición y defensa adecuadas de los derechos de propiedad, podía facilitar los contratos. Pero esto no significa que el marco institucional sea neutro desde el punto de vista de los costes de transacción, sino que puede hacerlos mayores o más reducidos. En definitiva, que la eficacia del mercado depende del conjunto de reglas o instituciones que lo organizan, las cuales son particulares en cada país y momento.

Si el marco institucional facilita o perjudica el proceso de coordinación de decisiones en el mercado, es importante también destacar su influencia en un aspecto particular del comportamiento de los agentes económicos. A éstos se les supone convencionalmente una intención de maximizar sus rentas, lo que siempre harían, de acuerdo con lo antes señalado, aceptando las reglas de juego de la competencia perfecta; ésta es una condición para la eficacia del sistema. Sin embargo, la existencia de una autoridad capaz de imponer regulaciones a los mercados, abre la posibilidad de que también se puedan obtener rentas consiguiendo regulaciones favorables a un grupo con intereses especiales. Ciertos marcos institucionales y determinados comportamientos de las autoridades, estimularán la organización de grupos para presionar en busca de este tipo de rentas, invirtiendo recursos que resultan ser socialmente improductivos. Es decir, la estructura institucional contribuye a encauzar las actuaciones de los agentes económicos —dada su voluntad de maximizar rentas— en un sentido que puede ser o no productivo. En resumen, marcos institucionales alternativos para la actividad económica provocan resultados dispares, de modo que no se puede hacer abstracción de ellos.

En este trabajo, al referirnos a la estructura institucional de la economía española, estamos aludiendo a la suma de lo que podríamos llamar el ámbito de la economía pública y el conjunto de condiciones o cautelas que la autoridad pone a las posibilidades de actuación de los agentes privados. En el primer caso se trata de intervenciones en las que el sector público utiliza recursos financieros, y en el segundo, las diversas formas de regulación de la actividad económica. En otras palabras, el marco institucional de la economía nos ilustra sobre qué funciones asume el sector público en la vida económica desde el punto de vista de la asignación, la distribución, la estabilización o el crecimiento. Y también sobre el margen de maniobra que le deja al sector privado. Un cambio en el marco institucional implicará, en consecuencia, una redefinición de los ámbitos público y privado en la economía nacional o de los márgenes en que se mueven ambos.

3. La herencia del franquismo

En nuestra opinión, lo más gravoso de la herencia que, en términos económicos, recibió del franquismo la naciente democracia, no estuvo tanto en la magnitud de los desequilibrios que la economía española padecía a mediados del decenio

de 1970, cuanto en lo inadecuado del conjunto de instituciones que regulaban su funcionamiento. Porque ellas colocaban a nuestra economía en una vía muerta, por así decirlo, a la hora de enfrentarse a la crisis. La falta de flexibilidad de unos mercados de factores muy intervenidos, dificultaba el ajuste; la escasa entidad del sector público financiero, le impedía tener margen de maniobra para actuar; y las pautas de comportamiento que ese marco institucional había inducido en los agentes económicos durante años, eran rémoras para dar vida al juego cooperativo que es una economía de mercado. Vamos a examinar brevemente estas cuestiones, para que se comprenda la magnitud de la tarea a la que había de enfrentarse el régimen democrático, como paso previo a la recuperación de la senda del crecimiento con estabilidad.

3.1. La tradición intervencionista

Si había un elemento diferenciador en el marco institucional de la economía española de comienzos de los setenta, respecto a las de su entorno, era el extremo intervencionismo con que el sector público condicionaba al privado. Sobre todo porque se trataba de un intervencionismo instrumentado por la vía de las regulaciones y no mediante la utilización de recursos financieros, contra lo que era habitual en las economías de mercado de los países industriales.

Lejos de ser una característica particular de los últimos años del franquismo, este abuso del intervencionismo regulador hunde sus raíces en las primera décadas del siglo, y alcanza el paroxismo tras la guerra civil. Los rasgos han sido dibujados con precisión en los trabajos de José Luis García Delgado, quien ha destacado: su extensión e intensidad; su alto grado de ineficacia, desde el punto de vista del crecimiento económico; la proliferación de barreras de entrada y de prácticas restrictivas de la competencia, que consolidaron verdaderos *statu quo* sectoriales; la estructura corporativa a que dio lugar y en la que se amparó, y en fin, la falta de transparencia y control social ².

Este intervencionismo no puede ser contemplado como un intento de articulación de un sector público moderno, capaz de hacer que el sector privado actúe con mayor eficiencia. Antes al contrario, constituye, en nuestra opinión, un mal sucedáneo, nacido de la continuada precariedad política del Estado durante el presente siglo. En condiciones tales, es más fácil para la autoridad repartir privilegios que introducir impuestos. De ahí que se prefiera la intervención reguladora a aquella otra que exige la utilización de recursos financieros detraídos al sector privado mediante la fiscalidad.

Así, durante las primeras siete décadas del siglo, la economía española mantuvo un sector público caracterizado por un gasto prácticamente estático. Aún más, el gasto público medido como porcentaje de la renta nacional, no sólo no

² José Luis GARCÍA DELGADO, «Nacionalismo económico e intervención estatal» en N. SÁNCHEZ ALBORNOZ (comp.), *La modernización económica de España 1830-1930*, Madrid, Alianza, 1985.

creció entre 1935 y 1958 —época de gran expansión en otros países— sino que retrocedió hasta los niveles de principios de siglo, como puede verse en el cuadro 1.

Este reducido gasto público condicionó todas las funciones que pudo acometer el Estado en la economía española, impidiendo que prestara una contribución significativa al desarrollo económico a largo plazo o a la estabilidad social. Ya que carecía de recursos para financiar políticas asignativas, estabilizadoras o redistribuidoras, con un volumen semejante al que estaban adquiriendo en otros países de nuestro entorno. Lo que sin duda condicionó los ritmos y la calidad del crecimiento económico español e introdujo comportamientos defensivos, como las tentaciones proteccionistas. Hirschman nos ha recordado que el crecimiento experimenta rendimientos decrecientes cuando tiene lugar dentro de un marco institucional inalterado.

CUADRO 1. Participación del gasto público en la renta nacional
(porcentajes)

	1900-1902	1935-1938	1956-1960	1970-1972
EE UU	6,8	21,3	31,1	34,1
Francia	14,4	30,5	51,7	49,8
Reino Unido	14,4	24,4	36,3	50,3
Alemania	16,2	42,2	44,4	35,6
Canadá	9,5	29,4	35,2	35,7
Italia	7,1	13,6	28,1	37,8
España *	9,4	13,5	11,2	17,3
España **	—	—	14,8	21,3

* Es el porcentaje del gasto del Estado en la renta nacional. de J. ALCAIDE.

** Es el porcentaje del gasto de las Administraciones públicas en la renta nacional de la CN, según el enlace de E. URIEL.

Fuente: Francisco COMÍN, «Las Administraciones Públicas», en J. L. GARCÍA DELGADO (dir.), *España, economía. Nueva edición ampliada*, Madrid, Espasa-Calpe, 1989, p. 440.

La vinculación entre un sector público estático y una estrategia defensiva como el proteccionismo integral, debería ser más explícitamente considerada en las discusiones sobre el atraso relativo de la economía española hasta los años sesenta. Con frecuencia se atribuye una responsabilidad decisiva al proteccionismo y se pone como contraejemplo la menor intensidad y mayor selectividad del arancel italiano. Pues bien, la apertura de la economía italiana se pudo apoyar en un sector público creciente, que sin duda permitió mejorar la competitividad del conjunto de la economía. Cameron y otros autores han señalado la existencia de una relación entre una mayor apertura exterior y un gasto público más elevado, que actuaría como una compensación reduciendo costes en la economía nacional.

3.2. El intervencionismo regulador como característica

Las características que venimos comentando de una insuficiencia financiera y un abuso de las regulaciones, son también propias de todo el franquismo, aunque debe señalarse una diferencia entre el intervencionismo económico antes y después de 1959.

Durante los primeros veinte años, la intervención reguladora consistió fundamentalmente en un control exhaustivo de las operaciones comerciales o financieras con el exterior y en la multiplicidad de controles directos sobre las actuaciones de los agentes económicos en el interior. Desde la fijación de precios o salarios a las posibilidades de creación de empresas, el suministro de materias primas y energía o la comercialización de productos agrícolas, todo ello estaba sometido a autorizaciones administrativas, potencialmente arbitrarias y siempre restrictivas.

El cambio de política de 1959 introdujo una liberalización parcial pero significativa en estos procedimientos regulatorios. Aunque paralelamente se intensificó la intervención estatal en la asignación de los recursos del sistema financiero. Todo ello manteniendo una hacienda pública de reducidas dimensiones. Explicaremos esta realidad con un poco más de detalle, ya que fue la herencia que recibió la democracia.

En la literatura sobre la economía española del decenio de 1960 acostumbra a ponerse de relieve cómo, tras la liberalización de 1959, se produce un cierto retroceso en dirección de nuevo a un mayor intervencionismo, lo que se consagra y oficializa en los Planes de Desarrollo a partir de 1964. Este proceso aparentemente contradictorio de liberalización y vuelta a las regulaciones que tuvo lugar en los años sesenta, encuentra su explicación en la necesidad de sustituir el proteccionismo comercial e industrial, vigente hasta ese momento, por un nuevo proteccionismo, esta vez de naturaleza financiera. Todo ello como una ayuda para mejorar la competitividad de las empresas españolas, en un momento de tímida apertura exterior y dada la incapacidad que siguió manifestando el sector público para articular un apoyo más conforme con las exigencias de la economía de mercado.

La liberalización del arancel de 1960 amenazó los privilegios de que gozaban diversos sectores productivos y, con ellos, su propia supervivencia en un contexto más abierto y competitivo. Porque debemos recordar que una regulación del sector exterior tan compleja y restrictiva como la que había hasta ese momento, no tenía como resultado únicamente fomentar la producción nacional preservándola de la competencia extranjera, sino generar privilegios mediante la redistribución de recursos entre productores y consumidores o entre diferentes sectores. Corden ha señalado que si la única finalidad de la protección es el fomento de la producción nacional, el instrumento idóneo es un arancel homogéneo para todos los bienes comercializados y no otro que contenga discriminaciones, como era el caso del nuestro.

En estas circunstancias era muy difícil prescindir de algún tipo de ayuda y por ello el sector público se comprometió en el marco de los Planes de Desarrollo a

apoyar la reestructuración del sector privado y a incrementar las dotaciones de capital físico de la economía. Todo ello con el objeto de fomentar la productividad y la competitividad de las empresas españolas. Sin embargo, la ausencia de una reforma tributaria que dotase al sector público de mayores recursos para financiar de una forma no inflacionista esa política de desarrollo, tuvo efectos perversos sobre la intervención pública en la economía. Por una parte, frenó el proceso de liberalización exterior y de flexibilización interna de la economía que se había iniciado en 1959. De otro lado, dio lugar a la aparición de un nuevo intervencionismo financiero, que estuvo vigente hasta finales de los años setenta.

Este pujante intervencionismo financiero se apoyaba en dos regulaciones básicas: la financiación privilegiada del sistema crediticio a determinadas empresas o sectores productivos y el crédito oficial. A mediados de 1976, cuando tal sistema de intervención alcanza un punto culminante, un 43 % del volumen total de la financiación del sistema crediticio al sector privado estaba regulado administrativamente, frente a un 26 % en 1961. Del crédito oficial, entregado en condiciones muy ventajosas, se ha llegado a decir que en la época constituía más un remedo de intervención presupuestaria que una institución financiera.

La intervención financiera tuvo diversas consecuencias que vale la pena recordar. En primer lugar, constituyó un «impuesto implícito» establecido de forma sigilosa sobre los bancos y que éstos se encargaban de trasladar a toda la economía sin relación alguna con el principio del beneficio o de la capacidad de pago. En segundo término, configuró un sistema financiero tan regulado que los tipos de interés dejaron de tener relación con el coste real de los recursos financieros disponibles, de modo que quienes tenían acceso a los circuitos privilegiados acabaron acometiendo inversiones que poco tenían que ver con las condiciones económicas reales; con lo que acabó estimulándose una especialización capital-intensiva en la industria española, como señalaron hace tiempo los trabajos de la Fundación Empresa Pública. Además, se precisó una política monetaria continuamente expansiva para mantener bajos los tipos de interés y tener recursos disponibles, lo que impidió la estabilidad de precios. Y por encima de todo, este intervencionismo financiero introdujo mecanismos discrecionales de redistribución de rentas entre ahorradores e inversores, entre diferentes industrias o incluso entre unas empresas y otras, lo que no pudo dejar de tener consecuencias en el comportamiento de los agentes económicos.

Mientras éste era el frondoso panorama que presentaban las regulaciones en la economía española, la situación de nuestra hacienda era bien diferente. La incapacidad del régimen de Franco para introducir una reforma fiscal que permitiese financiar un sector público moderno condenó a la hacienda española al raquitismo.

Hasta 1958, prácticamente todo el presupuesto se destinaba a financiar los gastos en «servicios generales», «defensa» e «intereses de la deuda». De modo que apenas quedaba dinero para atender a las funciones económicas, asistenciales y redistributivas. Después de 1960 el gasto se desplazó hacia servicios económicos y vivienda y desde 1968 a enseñanza, pensiones y Seguridad Social. Comenzaba

así a manifestarse en los sesenta —es decir, con más de dos décadas de retraso respecto a los otros países europeos— el cambio funcional del gasto desde los bienes públicos tradicionales (defensa y administración) hacia los bienes y servicios asociados con el Estado del Bienestar. Pero ni los niveles alcanzados ni la forma de financiación permiten hablar de la configuración de un sector público moderno hasta 1977³.

Por el contrario, la forma cómo se financió este mayor gasto público a partir de 1967 introdujo nuevas perturbaciones en el funcionamiento de los mercados. Ya que las mayores prestaciones sociales se hicieron con cargo a las cotizaciones de empresas y trabajadores a la Seguridad Social. La naturaleza económica de estas cotizaciones las hace equivalentes a un impuesto sobre el empleo; impuesto que a partir de 1967 se transforma rápidamente en el principal ingreso de las Administraciones públicas y hace de la Seguridad Social un verdadero subsistema fiscal. Este impuesto no ha dejado de tener una influencia negativa sobre las posibilidades de generación de empleo en la economía española, especialmente hasta 1977, cuando en los Pactos de la Moncloa se comienza a nutrir la Seguridad Social con dotaciones de recursos del presupuesto del Estado.

Al examinar la situación de la hacienda pública al final del franquismo, es importante destacar que su raquitismo no fue resultado de una restricción impuesta por la estructura económica de la época, sino que fue producto de la naturaleza política del régimen: éste prefirió convertirse en árbitro de la concesión de privilegios a través de las regulaciones, antes que llevar a la práctica las exigencias de justicia tributaria asociadas a una reforma fiscal, que también incrementarían la recaudación. Aunque todo ello tuviera elevados costes por el comportamiento inducido en los agentes económicos, como vamos a tratar de explicar.

3.3. El marco institucional y la empresa

La organización de la producción y, en definitiva, la creación de riqueza y bienestar colectivo, están asignados en una economía de mercado fundamentalmente a las empresas privadas. Por ello el clima social y la legitimación de las mismas es, como nos decía Schumpeter, un factor esencial en el desarrollo económico. Pues bien, en la etapa final del franquismo la actividad empresarial se vio aquejada en España de una falta de legitimación, causada en buena medida por el tipo de intervencionismo que aquí se había practicado. Además, la carencia de margen en la actividad financiera pública tuvo también consecuencias negativas para la empresa. Veamos ambas cuestiones.

En la medida en que las actividades empresariales venían, en general, influidas por una maraña de regulaciones y concesiones obtenidas en la relación y

³ Francisco COMÍN, «Las Administraciones Públicas», en José Luis GARCÍA DELGADO (dir.), *España, economía. Nueva edición ampliada*, Madrid, Espasa-Calpe, 1989.

negociación con el poder político, las ganancias eran percibidas socialmente como rentas de privilegios, en lugar de ser consideradas el producto legítimo de una actividad desarrollada en condiciones de riesgo y competencia. De ahí la influencia del intervencionismo en la ausencia de reconocimiento social de la figura del empresario y de la cultura empresarial moderna. Hemos de señalar que el panorama mejoró con la liberalización de 1959, cuando desaparecieron las regulaciones más llamativas. Pero no de un modo definitivo, porque en los años sesenta y setenta apareció la figura del «empresario concertado» —por usar una afortunada expresión⁴— que también obtenía privilegios moviéndose en el entorno del poder.

El clima social beligerante, o cuando menos receloso, con instituciones básicas de la economía moderna como el empresario y la empresa, constituyó uno de los pasivos más importantes que el intervencionismo franquista transmitió a la sociedad democrática. Fue la contrapartida del escaso papel que el mercado y las instituciones socioeconómicas que le acompañan tuvieron en la sociedad española hasta 1977. La ausencia de organizaciones autónomas de empresarios y trabajadores y la falta de un marco de relaciones industriales en que unos y otros negociasen los variados aspectos de la actividad empresarial que les conciernen, desdibujó a ésta. La falta de un marco jurídico y contable que fomentase la transparencia y la seguridad en las relaciones de la empresa con terceros, perjudicó la legitimación de la misma como instancia eficiente en la toma de decisiones para la asignación descentralizada de los recursos.

El otro aspecto en que el marco institucional perjudicó el papel de la empresa en la economía española de la transición, deriva, como decíamos, de la escasa capacidad financiera del Estado, que le incapacitaba para redistribuir significativamente la renta. Ante ello, los esfuerzos de los trabajadores para participar en la creciente riqueza y bienestar colectivos se centraron exclusivamente en las luchas por salarios nominales más elevados. De modo que la distribución directa de la renta efectuada en las empresas en torno a los salarios constituyó el objetivo básico de toda la lucha social para mejorar los niveles de vida, al contrario de lo que ocurría en los países desarrollados de economía mixta, donde buena parte de esa responsabilidad recaía en el sector público a través de un gasto creciente en bienes y servicios colectivos.

El resultado de todo ello parece evidente: en España la empresa, además de un instrumento asignativo, fue la principal instancia de las luchas distributivas en los últimos sesenta y primeros setenta. El haber tenido que asumir este papel tuvo especiales costes a partir del inicio de la crisis, cuando se agudizaron las pugnas entre salarios y beneficios para no perder posiciones en un momento en que había que transferir renta al exterior, como consecuencia de la elevación de los precios del petróleo. Esta situación se tradujo en un debilitamiento de la

⁴ Enrique FUENTES QUINTANA, «El Plan de Estabilización económica de 1959, veinticinco años después», en *Información Comercial Española*, núms. 612-613, 1984.

posición financiera de las empresas y en una escalada de costes y precios que disparó la inflación. Por su parte, los últimos gobiernos franquistas y los primeros de la transición no democrática se limitaron a un comportamiento adaptativo de creación de dinero para financiar las luchas redistributivas y, en definitiva, la inflación.

4. Los programas de reforma económica de la democracia

La realidad de la estructura institucional de la economía española a la altura de 1977 podemos sintetizarla, a modo de recordatorio, en los siguientes rasgos. De una parte tenemos un intervencionismo regulador particularmente intenso en los mercados de factores productivos; el mercado de trabajo se caracteriza por fuertes rigideces y otro tanto se puede decir de los mercados financieros, en los cuales los tipos de interés son meros precios administrados y los canales de financiación intervenidos por la autoridad son norma. Esto confería al sistema económico español una fuerte rigidez que era especialmente contraproducente en momentos en que se necesitaba responder con prontitud a cambios en las condiciones de la economía internacional. De otra parte, el proteccionismo había mantenido en España actividades que no eran capaces de competir en mercados abiertos debido a una ineficiencia que no se hacía notar por la presencia del arancel. El crecimiento continuado exige una integración progresiva en el ámbito de los países industrializados y ello implicaba el reto de la desprotección.

Si el mercado de trabajo, el sistema financiero o la estructura arancelaria no eran adecuados para un país que pretendía alinearse entre los industrializados, otro tanto ocurría con el sector público. Una hacienda obsoleta por rígida, poco eficiente ante el ciclo y escasamente equitativa, junto con el complejo entramado de intervenciones mediante las que el Estado se empeñaba en tutelar y dirigir la economía, ejerciendo una suerte de trasnochado paternalismo sobre los agentes económicos. Tales eran las principales características del esquema institucional público, que resultaba por completo ajeno al de cualquier país avanzado.

4.1. Las dos reformas de la economía en la transición

En estas condiciones, estaba claro para la mayoría de los estudiosos de nuestra economía que una tarea pendiente de cualquier gobierno que contemplara el medio plazo era la reforma de dicho marco institucional. Una reforma que modernizase el sistema económico español, dando un impulso liberalizador al sector privado —particularmente en los mercados de factores productivos— para ganar en eficiencia y ampliando el sector público para hacerlo suficiente y más redistribuidor.

La crisis de los setenta ha estimulado en los países industriales, además, el

planteamiento de otro tipo de reformas. Se trata de aquellas que tienen por objeto profundizar en la flexibilización de la economía reduciendo el intervencionismo estatal y conteniendo, o incluso invirtiendo, la tendencia expansiva del sector público. Es la oleada liberalizadora y desreguladora de los años ochenta que, naturalmente, también ha afectado a la economía española. De modo que en realidad, ha habido dos programas de reforma sucesivamente planteados. En una parte —la necesidad de flexibilizar la economía reduciendo regulaciones— coincidían ambos. Pero en la reforma del sector público se produjo una notable perplejidad, ya que en plena construcción en España del Estado de Bienestar —algo que se estaba haciendo con retraso y urgencia desde los setenta— la propia concepción del mismo empezaba a ser puesta en cuestión en los países industriales.

La realización en la práctica de estos dos programas de reforma se concentró singularmente en dos períodos de tiempo. El primero se extiende entre los Pactos de la Moncloa y la aprobación de la Constitución, un año más tarde. El segundo se abre en 1985. Ambos extremos pueden observarse en el cuadro 2, donde aparecen fechados los principales hitos de la reforma del ordenamiento en los distintos ámbitos de la actividad económica.

Las tareas en las que se centró la reforma en el primero de los momentos citados, fueron la modernización del sector público y el comienzo de la desregulación. Los cambios en el sector público, que fueron los decisivos en esta etapa, tuvieron dos direcciones: de una parte la ampliación, que había de aproximarlo a lo que denominamos Estados de Bienestar; de otra, la descentralización para responder a ciertas demandas sociales y, al menos en teoría, ganar en eficacia. La culminación del nuevo orden económico fue la Constitución de 1978, aprobada por consenso de las principales fuerzas políticas. En ella se recogen los principios de una economía mixta, similar en sus instituciones a las de nuestro entorno, y una Administración descentralizada por medio de las Comunidades Autónomas y unos municipios fortalecidos. Es, en definitiva, un nuevo contrato social, que traslada a España lo que se había hecho en Occidente al final de la última guerra mundial.

La reforma de mediados de los ochenta pone el énfasis en la apertura exterior y la desregulación, estimulada por nuestra incorporación a las Comunidades Europeas. Y trata también de frenar el proceso de crecimiento del sector público —como se estaba haciendo en otros países—, aceptando incluso una parcial política de privatizaciones. Es, por tanto, la reforma de la flexibilización de la economía.

4.2. Un nuevo contrato social

El gobierno que surge de las primeras elecciones democráticas en junio de 1977, tiene como tareas en lo económico corregir los fuertes desequilibrios en precios y balanza de pagos y además renovar el marco institucional de la economía española. En esa oportunidad, saneamiento o estabilización y reforma eran presen-

CUADRO 2. Perfil temporal y ámbitos de la reforma institucional de la economía durante el período democrático

	1977	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88
1. Reforma del Sistema Tributario y de la Seguridad Social	***	***	***						***			***
2. Liberalización del Sistema Financiero	***	***	***	***	***				***	***	***	***
3. Liberalización de Seguros y Pensiones							***		***	***	***	***
4. Reforma del Mercado de Valores									***	***	***	***
5. Liberalización del Mercado de Divisas												
6. Liberalización inversiones extranjeras en España y españolas en el exterior			***							***		
7. Liberalización de precios y comercio interno	***				***		***		***	***		
8. Destregulación actividades monopolísticas								***	***	***	***	***
9. Política privatización empresas públicas									***	***	***	***
10. Reforma del ordenamiento mercantil									***	***	***	***
11. Reforma del sistema de relaciones laborales	***	***		***	***	***	***	***	***	***	***	***

Fuente: Elaboración propia.

tados como los dos términos indisolubles de una misma política económica, según tendremos ocasión de explicar más adelante. Una política que tenía que materializarse en cuatro actuaciones estratégicas:

- Crear un marco de instituciones y normas estables y eficientes, capaces de producir un clima favorable a las actividades empresariales y a la economía de mercado.
- Liberalizar los mecanismos de asignación descentralizada de recursos, descargándoles de la función redistributiva que tenían anteriormente para hacer posible la búsqueda de mercados y empresas más competitivas.
- Definir y crear un sector público capaz de producir un reparto más equitativo del bienestar y de fomentar el desarrollo, sin distorsionar los mecanismos de asignación descentralizada de recursos.
- Instrumentar una política de control macroeconómico, que corrigiera los desequilibrios del momento y ayudase a encontrar una senda de crecimiento estable.

El acuerdo sobre estas cuatro actuaciones venía a constituir una especie de nuevo contrato social implícito a largo plazo, en el que se iba a apoyar el Estado democrático y sobre el que se reconstruirían las relaciones entre el sector público y privado en la economía española. Unas relaciones que acabarían por asimilarse a las que regían en las sociedades de economía mixta. En ellas, el mercado tiene un mayor protagonismo en los procesos de asignación de los recursos, mientras el sector público se reserva un papel más activo en las vertientes estabilizadora y redistributiva.

Los contenidos generales y sectoriales de cada una de estas políticas han sido analizados en los capítulos precedentes de esta obra, por lo que aquí no vamos a insistir en ellos. Nos interesa, en cambio, resaltar las relaciones que se establecen entre las distintas líneas de acción.

Quizá el momento en que fueron mejor percibidas socialmente unas relaciones internas entre las actuaciones de reforma y estabilización, fue el de la firma de los Acuerdos de la Moncloa, como subraya en esta misma obra Fuentes Quintana. Entonces existía una visión global de los problemas económicos españoles donde resaltaban los nexos entre la perturbación más visible, la inflación, y la necesidad de introducir reformas institucionales en la hacienda y la regulación de los distintos mercados. De esa manera se vinculó la moderación de las luchas salariales y la liberalización de los mercados a la reforma del sector público y, en particular, de la fiscalidad. A pesar de sus limitaciones, y aun deficiencias, la reforma fiscal abierta en el 77 permitió una ampliación y modernización de las actuaciones económicas del Estado. Desde ese momento fue posible desplazar presiones distributivas sobre los salarios hacia una mayor provisión de bienes y servicios públicos, y sustituir regulaciones de contenido distributivo por mayores dotaciones de capital público y ayudas directas a las empresas. Conviene subrayar lo que a nuestro juicio son los tres efectos principales de esa política.

En primer lugar, permitió iniciar la lucha contra la inflación al aceptar los trabajadores desvincular las demandas salariales de los aumentos previos en los precios, a cambio de una mayor provisión de bienes públicos y de ampliar la cobertura social antes de emprender una estabilización rigurosa.

En segundo lugar, la ampliación del sector público financiero, favorecida por la mayor potencia recaudatoria del nuevo sistema tributario, hace posible la reforma de la regulación económica y la apertura exterior. Los mayores recursos permiten al sector público atender por la vía del gasto demandas que en el pasado se respondían a través de las regulaciones. Así, con más capacidad financiera en el Estado, es más fácil liberalizar el sistema financiero privado. Con mayores dotaciones para desempleo, reciclaje profesional y pensiones, se puede emprender la flexibilización del mercado de trabajo sin tantas tensiones y resistencias. Y la apertura exterior de la economía tiene más posibilidades tras la transferencia de recursos al sector productivo para favorecer su reconversión y viabilidad en condiciones de mayor competencia.

Pero estos efectos positivos de crecimiento del sector público sobre la estabilización y la desregulación, también han tenido costes. La dinámica del gasto público no ha sido un fenómeno controlado, sino compulsivo y falto de mecanismos de control y eficiencia. El sector público ha podido ser considerado en muchos momentos del proceso como un *deus ex machina* capaz de atender tanto a los costes del cambio político como a los de la crisis económica, todo ello reforzado a través de una política de consenso que pone en marcha procesos de presión por parte de los diferentes grupos de intereses especiales.

La tercera consecuencia de la política de 1977, claramente positiva, ha sido el favorecer la legitimación social del empresario y de las instituciones de la economía de mercado como formas organizativas adecuadas de la actividad económica. Esta legitimación se ha consolidado en los años ochenta cuando la recuperación del crecimiento y el empleo ha demostrado la idoneidad de nuestro sistema institucional. En la medida en que el empresario y el mercado son elementos esenciales de una economía moderna, su legitimación ha sido uno de los grandes éxitos que ha aportado el nuevo régimen democrático, como señaló Antonio Torrero ⁵.

4.3. La hora de la apertura y la desregulación

Desde 1977 ha tenido lugar una reforma de la regulación económica que ha transformado sustancialmente las bases del sistema económico heredadas del franquismo. La reforma no se distribuyó uniformemente en el tiempo a lo largo de estos años. Como ya hemos señalado —remitimos de nuevo al cuadro 2—, se ha

⁵ Antonio TORRERO, «Una nota sobre el empresario en la economía española», en José Luis GARCÍA DELGADO (dir.), *ob. cit.*

producido una aceleración evidente desde mediados de los ochenta, que podemos atribuir a una triple coincidencia. De una parte, la ampliación del margen de maniobra del sector público, que le ha permitido financiar los costes iniciales de la liberalización. De otra, la integración en las Comunidades Europeas, que ha obligado a adaptar nuestra legislación reduciendo las resistencias de los grupos de intereses. Finalmente, el clima internacional favorable a las desregulaciones, ratificado con el éxito de las experiencias liberales en ciertos países y el fracaso de los intervencionismos más conspicuos e intensos.

Es de nuevo imposible hacer aquí una descripción exhaustiva por sectores del programa desregulador llevado a cabo en la economía española, y está hecho en los capítulos precedentes de este libro. En todo caso, sus principales líneas de acción aparecen recogidas en el cuadro 2. Ahora lo que deseamos es hacer algunas reflexiones sobre el sentido de esta reforma y sobre el contenido general de la misma.

La reforma de los años ochenta ha tenido dos vertientes: la apertura exterior de la economía española, que ha permitido liberalizar las transacciones con el extranjero tanto de mercancías como de capitales, y la desregulación de la actividad económica interna. El programa desregulador ha ampliado la libertad de industria en su triple vertiente de libertad de acceso, de ejercicio y de cese de actividad; ha suprimido en buena medida los controles sobre precios y salarios; liberalizado los mercados de factores productivos, tanto los de capitales como el de trabajo; regulado de forma diferente los servicios profesionales, especialmente los más relacionados con la actividad de los sectores productivos; y privatizado, en fin, empresas y servicios públicos ⁶.

El sentido general de la reforma regulatoria ha sido ampliar el área de actuación del mercado en cada uno de los campos citados. El objetivo perseguido, la búsqueda de una asignación más eficiente de los recursos y, por consiguiente, una mayor competitividad del sistema económico.

Este redescubrimiento del mercado como institución asignadora no significa, como en ocasiones se señala de forma apresurada, que el Estado se retire de sus funciones asistenciales, redistributivas o reguladoras. El programa desregulador, tanto en España como en los demás países, va dirigido, sobre todo, a hacer retroceder los excesos administrativos, que eran evidentes en los Estados de Bienestar. En los cuales se habían creado Administraciones públicas que estaban omnipresentes en los procesos económicos.

En este punto conviene señalar que bajo los términos desregulación o liberalización, con los que frecuentemente se designa la redefinición de campos entre el sector privado y el público —o entre el mercado y la intervención—, subyace una paradójica mezcla de desregulaciones y nuevas regulaciones en todos los países. Más que a un proceso de desaparición o disminución intensa de la inter-

⁶ Una explicación más completa puede verse en Antón COSTAS COMESAÑA y José M^o SERRANO SANZ, «La reforma institucional de la economía española. Impulsos y resistencias», en *Revista de Economía*, núm. 1, 1989.

vención regulatoria pública, estamos asistiendo a una sustitución de unos regímenes regulatorios por otros más flexibles. Y correlativamente se produce la desaparición de viejos organismos reguladores y su reemplazo por otros, más adecuados a las nuevas funciones.

Así, en unos casos, como en actividades relacionadas con el sistema financiero, con el mercado de valores o los mercados de servicios financieros y profesionales (agentes de cambio y bolsa o auditores, por ejemplo), lo que está ocurriendo es que se sustituyen regulaciones de estructura —que implican restricciones a la competencia y en especial barreras de entrada en los mercados— por regulaciones de conducta —que delimitan el comportamiento de quienes participan en estos mercados⁷—. Esto implica también la aparición de nuevos organismos de control (como la Comisión Nacional del Mercado de Valores) o una mayor exigencia de información por parte de los mismos (como el endurecimiento de las facultades inspectoras del Banco de España respecto al sistema financiero que ha seguido a la liberalización de éste). En otros casos, como en la regulación del sistema productivo, o los mercados de bienes y servicios, se sustituyen las viejas técnicas regulatorias que atendían por ejemplo al control de precios, por otras derivadas de la tutela de ciertos bienes públicos, como la seguridad, la sanidad o el medio ambiente. Por último, en ciertas ocasiones se trata de aumentar la transparencia y seguridad de las actividades mercantiles dando mayor protección a los intereses que concurren en la empresa, como en la nueva y más estricta regulación del ordenamiento jurídico-contable de la empresa.

5. La estrategia de la reforma

Las decisiones de política económica se pueden adoptar, como nos dice Frey, mediante dos tipos de procesos, en forma unilateral por parte de la autoridad, o a través del consenso con los intereses en presencia. En el primer caso, el economista, cuando realiza sus recomendaciones, y los poderes públicos, cuando toman sus decisiones, asumen la tarea de definir los objetivos que consideran más adecuados para la sociedad. En el segundo, por el contrario, se trata de incorporar a la toma de decisiones a los intereses relevantes en cada momento, entendiendo que representan grupos sociales suficientemente poderosos como para condicionar la propia eficacia de las medidas a adoptar. Ambos mecanismos tienen posibilidades diferentes en función de la naturaleza de los problemas a abordar, del contexto institucional y del clima económico existente en cada momento. En términos generales, puede decirse que las medidas de ajuste acostumbran a hacerse mediante procesos corrientes o unilaterales. En cambio, como las refor-

⁷ Véase John KAY y John VICKERS, «Regulatory reform in Britain», en *Economic Policy*, octubre de 1988.

mas suponen modificaciones en las reglas de juego del sistema, frecuentemente se exige la iniciación de procesos de consenso por parte de los diversos grupos de interés. Ahí radica precisamente la dificultad de llevar a la práctica políticas reformistas, ya que la aparición de intereses rivales bloquea la acción en múltiples ocasiones. Por eso los reformistas tienen más oportunidades de implantar sus medidas a través de actuaciones unilaterales rápidas, que no dan tiempo a generar reacciones.

Incluso se ha llegado a teorizar sobre una «estrategia de la reforma» que consistiría en aprovechar la existencia de un problema, percibido como acuciante por la sociedad, para obtener un margen de maniobra amplio en manos de la autoridad. Al destacar el problema, se paralizan en buena parte las resistencias, por lo que se pueden introducir las medidas de reforma. Para ello los economistas deben construir una estructura teórica en la que aparezcan asociados estrechamente la dificultad más vistosa y las reformas pendientes. Pueden tratar, por ejemplo, de persuadir a la autoridad o a la sociedad de que es imposible encontrar una solución sin adoptar ciertas reformas. En otras palabras, la estrategia reformista resultaría más fácil cuando concurriesen los siguientes elementos. En primer lugar, una situación de «estado de necesidad», provocada por un problema económico grave y ante el que han fracasado soluciones tradicionales; esto ayuda a reducir las resistencias sociales. En segundo lugar, una teoría que aporte soluciones, pero ligadas a las reformas, es decir, que desvíe la presión social para resolver el problema acuciante hacia la puesta en marcha de las reformas. Por último, capacidad de persuasión sobre la sociedad y, ante todo, sobre las instancias donde reside el poder de acción.

Un esquema de este tipo permite explicar los procesos reformistas más espectaculares que han tenido lugar en España en las últimas décadas. Así el Plan de Estabilización de 1959, que supuso el desmantelamiento de buena parte de las estructuras intervencionistas de los años de la autarquía, fue posible, en opinión de uno de sus protagonistas, Juan Sardá, «ante lo acuciante de la situación y sobre todo ante la energía y convicción de los ministros responsables y los técnicos empeñados en el cambio de rumbo»⁸. Situación de estado de necesidad, caracterizado por la quiebra del sector exterior, una teoría que permite explicar el problema visible en función de las deficiencias organizativas de la economía española, y capacidad de persuasión. De esta forma, las medidas no se limitan a corregir el déficit exterior o la inflación sino que emprende una verdadera reforma institucional liberalizadora.

En los casos de la transición que aquí estamos examinando, las reformas han sido vinculadas a dos argumentos principales: de un lado, la existencia de desequilibrios macroeconómicos acuciantes que aportan la tensión previa a la reforma; de otro, la integración en las Comunidades Europeas, que obliga a homogeneizar el marco institucional con el de nuestros vecinos.

⁸ Juan SARDÁ, *Escritos (1948-1980)*, Madrid, Banco de España, 1987, p. 336

Las cuestiones macroeconómicas utilizadas como impulso para la reforma —es decir, como nexo entre ajuste y reforma— durante estos años han sido la inflación y, ocasionalmente, el desequilibrio exterior y el déficit público.

En cuanto a la inflación, Hirschman ha señalado que la presión generada por experiencias inflacionistas puede tener utilidades positivas en las estrategias de reforma. Más allá de un umbral de tolerancia, la inflación es la clase de problema apremiante de política económica que aumenta la disposición de los gobiernos para actuar, a pesar de la oposición de intereses poderosos, si existe una expectativa firme de que la acción o reforma propuesta ayudará a frenarla⁹. La experiencia española desde 1974, y aun antes, muestra la capacidad de la inflación prolongada para plantear interrogantes acerca de ciertas fallas en la organización económica y social que pueden causar esa inflación. Deficiencias como unos mercados demasiado rígidos, unas actitudes sociales que buscan escapar de los costes de ajuste, un crecimiento desmesurado de los gastos públicos o un exceso de reglamentación e intervencionismo estatal en la economía. Pues bien, los análisis sobre la inflación en España muestran generalmente una clara vocación reformista, y han aprovechado la atmósfera de crisis creada por la misma para proponer modificaciones de pautas sociales y programas de reformas institucionales sobre los que no existía consenso.

Otro problema que ha servido de impulso para la reforma ha sido, como decíamos, la situación de las cuentas exteriores. Lógicamente en este caso el problema no es permanente sino esporádico, ya que la balanza de pagos no puede mantener una situación prolongada de déficit, al ser limitadas las reservas de divisas y la capacidad de endeudamiento. Pero esto mismo lo hace particularmente relevante en ciertos momentos y permite justificar actuaciones rápidas y decididas, dando un margen para la introducción de reformas, si se argumenta sólidamente que existe una relación entre el déficit exterior y problemas de naturaleza estructural. El profesor Fuentes Quintana, refiriéndose a la experiencia del Plan de Estabilización de 1959, pero generalizando el argumento, ha afirmado: «existe una ley fundamental de la política económica española que es la que afirma que ninguna decisión trascendente de cambio de la política económica se ha producido sin un apuro grave de la balanza de pagos. Si se repasan todas las decisiones importantes que España ha adoptado en materia de política económica se comprobará que están asociadas a una crisis más o menos grave de la balanza de pagos con el exterior. Pues bien, un año más tarde se podía comprobar que aquella situación de apuro había pasado y naturalmente renació esa fuerza que en España siempre ha tenido cualquier actitud contraria a practicar reformas con una situación de bonanza en los pagos exteriores. Se amplió así una segunda ley de nuestra política económica en virtud de la cual no es posible realizar reformas perceptibles en las instituciones económicas españolas en situación favorable de

⁹ Albert O. HIRSCHMAN, *De la economía a la política y más allá*, Madrid, 1984.

balanza de pagos. Las reservas exteriores matan la voluntad reformadora en España de los gobiernos de cualquier signo político»¹⁰.

La inflación y el déficit exterior no tienen sólo estas cualidades, a las que nos acabamos de referir, como llaves para una política reformista: la creación de una atmósfera de crisis y de estado de necesidad o las posibilidades de relacionarlas con fenómenos de naturaleza estructural. Su elección como núcleos estratégicos de la política de ajuste no podría hacerse sin otro factor que no hemos citado hasta ahora, pero que es común. Ambos temas cuentan con un cuerpo teórico consistente en el análisis económico y se prestan a la formulación de recomendaciones de política económica fáciles de instrumentar por la autoridad y con resultados visibles. En el caso de la inflación, podemos además considerar con Frey la posibilidad de que los gobiernos obtengan ventajas electorales de la lucha antiinflacionista. En efecto, el comportamiento de las democracias industriales en este punto parece poner de manifiesto que en los últimos quince o veinte años los electores han premiado los resultados obtenidos en la lucha contra la inflación en mayor medida que los conseguidos en otros temas, como el mismo desempleo¹¹.

En cuanto al déficit público, su percepción por el ciudadano y el político no especializado en economía puede asimilarse a la que éstos tienen del déficit exterior. Es el tipo de problema sobre el que se puede argumentar que tiene un techo, constituido por la capacidad de endeudamiento de la nación y las posibilidades de financiarlo, así como que dificulta el crecimiento económico si absorbe una parte elevada del ahorro. El problema del déficit público, por comparación con el exterior, es que resulta mucho más difícil de abordar, porque no es técnico sino sociopolítico; de forma que no se puede atacar con medidas rotundas —como la devaluación en el otro caso— y presenta unas resistencias elevadas a corto plazo¹².

El otro punto de apoyo que ha permitido perseverar en la reforma, y también en el ajuste, ha sido la integración de España en las Comunidades Europeas. En un sentido estricto, la misma integración consiste en una de las reformas de que más se venía hablando en la literatura económica española, la reducción del proteccionismo arancelario. Tradicionalmente los economistas españoles habían considerado que podría mejorar la eficiencia de nuestra economía si se aumentaba su grado de apertura al exterior, sometiéndola a una mayor competencia, mediante una rebaja de la tarifa arancelaria que, en términos generales, se juzgaba excesiva. Si la reducción del arancel estaba en la agenda del reformismo

¹⁰ Enrique FUENTES QUINTANA, «La economía española desde el Plan de Estabilización de 1959: el papel del sector exterior» en VVAA, *Mercado y desarrollo económico en la España contemporánea*, Madrid, Siglo XXI, 1986, p. 143

¹¹ Bruno S. FREY, *Para una política económica democrática*, Madrid, Alianza, 1987.

¹² Una excelente argumentación de cómo el déficit público no puede ser solucionado sin cambios estructurales puede verse en Luis Angel ROJO, «El déficit público», en *Papeles de Economía Española*, núm. 21, 1984.

español, la entrada en la CEE la imponía en el grado máximo frente a los otros miembros y en una cuantía considerable ante el resto del mundo. Un condicionante institucional externo obligaba a ello sin dar opción para articular presiones en contra, excepto en el establecimiento de períodos transitorios. Además, el argumento de la integración ha permitido poner en marcha otras reformas, mentalizando las resistencias con su estela de destino ineludible. El caso más claro es la siempre aplazada introducción del Impuesto sobre el Valor Añadido; pero también la reconversión industrial o el reciclaje de las empresas públicas encontraron impulso en la idea de Europa.

Estos argumentos para la reforma se han utilizado en nuestro país sucesivamente en las dos fases de que venimos hablando. En la primera, durante los años 1977 y 1978, fueron dominantes los problemas macroeconómicos, y el método elegido para llevar adelante la reforma fue el consenso, como se plasmó en los Acuerdos de la Moncloa y la Constitución. En la segunda, la de mediados de los ochenta, se articuló en torno a la incorporación a Europa y ocasionalmente se argumentó con los problemas de la inflación, el déficit exterior, el desempleo o el déficit público, como imperativos para la reforma. En este caso, y siguiendo lo que se había hecho desde 1978, la estrategia elegida para la reforma fue la de actuaciones unilaterales desde el Gobierno; eludiendo el consenso.

Una estrategia como la descrita puede ser útil para aplicar medidas de ajuste y algún tipo preciso de reformas, por ejemplo la del sistema financiero, pero ese enfoque de ingeniería social tiene muchas limitaciones cuando se quiere basar toda la reforma en él. La actuación unilateral acentúa la incertidumbre en que se desenvuelven los agentes económicos, que acostumbran a reaccionar planteando resistencias a la reforma. Así, cambios repentinos en la Seguridad Social o en la fiscalidad incrementan la incertidumbre con que trabajadores, empresarios o ahorradores ven la situación de cada uno en el futuro, e inducen comportamientos defensivos que impiden avanzar en la flexibilización de la economía. En ocasiones provocan también procesos de aprendizaje social perversos, cuando aparece la evidencia de que elevando el tono de protesta, acaba ésta por ser atendida, a pesar del planteamiento unilateral inicial (así se han materializado muchos extremos de la reconversión industrial).

De manera que el avance de las reformas en la organización del sistema económico requiere en múltiples ámbitos estrategias de consenso, si no se desean soportar costes elevados. Así lo ha reconocido por ejemplo la OCDE en el campo de la flexibilización de las relaciones laborales. Sin embargo, hemos de señalar, para concluir estas páginas, que los economistas han prestado muy escasa atención a las variables que determinan la conducta de los agentes sociales y a cómo estas conductas podrían ser encauzadas en apoyo de las reformas.

ORIENTACION BIBLIOGRAFICA

Como ya hemos adelantado en el texto, el tratamiento bibliográfico del proceso de reforma que ha tenido lugar en el ordenamiento de la economía española durante el período de la transición política es escaso. Se pueden encontrar múltiples referencias al proceso de reforma por sectores o instituciones pero pocas reflexiones de conjunto.

Una perspectiva histórica del intervencionismo económico en España y de los procesos de reforma en la primera mitad del siglo puede verse en los trabajos de José Luis GARCÍA DELGADO; por ejemplo, en «Nacionalismo económico e intervención estatal», citado en el texto, o en «La industrialización y el desarrollo económico de España durante el franquismo», en J. NADAL, A. CARRERAS y C. SUDRIÁ (eds.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel, 1987.

La reforma en la economía como un requisito a la transición democrática era tratada en J. L. GARCÍA DELGADO y J. SEGURA, *Reformismo y crisis económica*, Madrid, Saltés, 1977. También en un artículo que apareció sin firma —aunque inspirado sin duda por el profesor FUENTES QUINTANA— en el núm. 2 de la revista *Coyuntura Económica*, bajo el título «La economía española ante 1977». El profesor Enrique FUENTES QUINTANA ha insistido en multitud de publicaciones en la necesidad de reformar el marco institucional en el que se desenvolvía la economía española al final del franquismo; a título de ejemplo pueden verse además del citado «La crisis económica española», «Economía y política en la transición democrática española» en *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 1, «La larga marcha hacia una política económica inevitable» en *Papeles de Economía Española*, núm. 21 (este último escrito en colaboración con J. REQUEJO), o «Tres decenios de economía española en perspectiva» en la obra de J. L. GARCÍA DELGADO (dir.) citada también en el texto. Por su parte los análisis del profesor Luis Angel ROJO han sabido indicar las deficiencias institucionales de la economía española en relación con diversos problemas macroeconómicos, así puede verse «Desempleo y factores reales» en *Papeles de Economía Española*, núm. 8, o «El déficit público», citado en el texto.

Para conocer en profundidad las reformas que se han desarrollado en cada uno de los sectores o ámbitos de la economía española, puede utilizarse el capítulo correspondiente en el libro dirigido por José Luis GARCÍA DELGADO, *España, economía*, en su nueva edición ampliada de 1989. Una síntesis de la cuestión puede obtenerse en el artículo de Antón COSTAS COMESAÑA y José María SERRANO SANZ, «La reforma institucional de la economía española. Impulsos y resistencias», citado en el texto. Por último, una perspectiva distinta del proceso, hecha por un administrativista, es la de Ramón MARTÍN MATEO, *La liberalización de la economía. Más Estado, menos Administración*, Madrid, Trivium, 1989.

La evolución de las principales magnitudes: una presentación de conjunto *

RAFAEL MYRO SÁNCHEZ

1. Introducción

Este trabajo se propone, en primer lugar, ofrecer un marco estadístico general basado principalmente en la Contabilidad Nacional de España y en otras fuentes de uso generalizado que la complementan, aunque en ocasiones también discrepan en aspectos relevantes de ella. En segundo término, sintetizar algunos aspectos de la economía de la transición y la democracia que han sido abordados detenidamente en capítulos anteriores, añadiendo matices interpretativos propios en ciertos puntos y series homogéneas de datos que salven las muy leves diferencias que, en algún caso, pueden advertirse en las cifras ofrecidas en el resto de

* Quiero agradecer a José Luis GARCÍA DELGADO sus comentarios a una primera redacción de estas páginas.

la obra. Finalmente, en tercer lugar, profundizar en las diferencias de comportamiento de las diversas actividades productivas, ofreciendo información respecto a sus magnitudes más importantes y tomando como punto de partida diversas estadísticas de carácter sectorial.

Los cuadros estadísticos que presentamos incluyen datos individualizados correspondientes a cada uno de los años comprendidos entre 1973 y 1986, así como de la media del período que abarcan, y añaden también, como referencia comparativa, cuando ello es factible, los valores medios o las tasas anuales acumulativas de dos períodos, uno anterior, 1965-1973, y uno posterior, 1986-1989, ambos de expansión económica.

2. Crisis del mercado interior y apertura al exterior

Como es sabido, las economías integradas en la OCDE vivieron una etapa larga de expansión desde mediados de los años cincuenta hasta 1973. Entre ellas, la española destacó, junto a la japonesa, portuguesa y griega, por el elevado crecimiento de su demanda interior y su PIB. Sin embargo, en los años finales de este período, 1972 y 1973, el dinamismo de la actividad económica fue acompañado de frecuentes desequilibrios de comercio exterior y, sobre todo, de crecientes tensiones inflacionistas. Los miedos suscitados por la desaceleración del crecimiento económico que tuvo lugar en 1970 y 1971 impulsaron la adopción de políticas monetarias expansivas, que encontraron un apoyo en el aumento de la liquidez internacional derivado de los desequilibrios de la economía de EE UU. Por otra parte, la mayor capacidad de las centrales sindicales para defender el poder adquisitivo de los salarios, estableciendo a veces mecanismos automáticos de indiciación de éstos según la evolución de los precios, tendió a dificultar el control de ésta.

España no fue ajena a este proceso, sino que, por el contrario, el elevado aumento de la demanda nacional durante 1972 y 1973, apoyado en una notable expansión de los agregados monetarios, que crecieron a una tasa media anual del 24 % de 1971 a 1973, hizo aparecer, como en algunas ocasiones anteriores, los dos desequilibrios básicos limitativos del crecimiento de la economía española: un creciente déficit de comercio exterior y una dinámica alcista en los precios. A su vez, las centrales sindicales clandestinas fueron ganando representación en los comités de trabajadores de las empresas y consiguieron importantes elevaciones de los salarios, lo que permitió sostener el poder adquisitivo de éstos y ampliar su participación en las ganancias de la productividad aparente del trabajo, haciendo más difícil el control de los precios. Las reivindicaciones sindicales se tradujeron, además, en una mayor uniformidad de las elevaciones salariales logradas en los diferentes sectores, desligándolas de la evolución de la productividad del trabajo, lo que afectó muy negativamente a algunas actividades en las que ésta creció muy lentamente en los primeros años setenta, como la construc-

ción. A ello, finalmente, se añadió el continuo aumento de las cotizaciones a la Seguridad Social desde 1971, con el fin de paliar el déficit de esta institución, lo que hizo que el alza en los costes laborales totales por trabajador de las empresas superara holgadamente el crecimiento de la productividad aparente del trabajo, alimentando las tensiones inflacionistas y afectando a los excedentes de explotación de las empresas.

Con el fin de corregir estos desequilibrios, que con unos y otros matices se produjeron por doquier, los gobiernos de una buena parte de los países pertenecientes a la OCDE comenzaron a adoptar medidas dirigidas a desacelerar el crecimiento de sus economías a mediados de 1973. Pero la considerable elevación de los precios de los crudos petrolíferos a finales de este mismo año, agravó las tensiones de precios y de comercio exterior de estos países, mermando su renta real disponible, en favor de los productores de petróleo, y haciendo necesario acentuar y ampliar las medidas correctoras.

A diferencia de la experiencia más común, la economía española mantuvo un elevado nivel de crecimiento aún durante 1974, que expresaba la fortaleza de las expectativas de crecimiento e inflación consolidadas en los años inmediatamente anteriores, difíciles de doblegar a corto plazo por las medidas restrictivas de política monetaria adoptadas a finales de 1973. Por eso, durante 1974 no dejaron de crecer los desequilibrios. Las importaciones de crudo siguieron aumentando, con crecimiento del déficit comercial, y los precios experimentaron una aceleración considerable, de 4,5 puntos porcentuales.

Sin embargo, las medidas restrictivas de índole monetaria adoptadas y, sobre todo, el alza de los costes laborales unitarios de las empresas, fruto de un elevado crecimiento de los salarios y de las cotizaciones de la Seguridad Social, y la incertidumbre generada por el proceso de transición política respecto al marco institucional que habría de regir la actividad económica en el futuro, dieron lugar a un cambio brusco en las expectativas de los empresarios españoles a partir de 1975, que se puso de manifiesto en la reducción de sus niveles de inversión, iniciándose entonces un largo período caracterizado por la sistemática disminución de éstos, con las únicas excepciones de los años 1980, 1982 y 1985 (véase cuadro 1). Esta evolución de la inversión, influida también por las vicisitudes del proceso de transición y la prioridad otorgada a los temas políticos frente a los económicos en la gestión gubernamental, acabaría convirtiéndose en la principal preocupación de las autoridades económicas.

La modificación de las expectativas de los consumidores tuvo lugar de manera mucho más lenta y gradual, posiblemente porque el alza de los salarios reales y la continuidad en la creación de empleo en la industria y los servicios hasta 1975 tendieron a dificultar la percepción de la gravedad de la crisis iniciada, percepción obstaculizada también por la pervivencia de tensiones inflacionistas. Sin embargo, el rápido aumento del desempleo desde 1978, y más aún, desde 1980, se traduciría en un práctico estancamiento del consumo privado desde 1980 hasta 1985. El consumo público, no obstante, contribuyó, a lo largo de todo el período, a evitar una mayor desaceleración del consumo final nacional (cuadro 2), al igual que el

CUADRO I. Evolución del PIB. Componentes de demanda
(Tasas anuales de variación a precios constantes)

	PIB	Consumo final nacional	Formación bruta de capital	Demanda nacional	Exportaciones de bienes y servicios	Importaciones de bienes y servicios
1973	7,7	7,6	11,9	8,7	10,0	16,7
1974	5,3	5,6	9,0	6,5	-1,0	8,0
1975	0,5	2,3	-4,3	0,4	-0,4	-0,9
1976	3,3	5,7	-0,4	4,1	5,0	9,8
1977	3,0	1,8	-3,5	0,5	12,1	-5,5
1978	1,4	1,6	-5,6	-0,2	10,7	-1,0
1979	-0,1	1,7	-2,1	0,8	5,6	11,4
1980	1,2	1,1	2,5	1,4	2,3	3,3
1981	-0,2	-0,2	-9,4	-2,3	8,4	-4,2
1982	1,2	1,0	1,5	1,1	4,8	3,9
1983	1,8	1,0	-4,1	-0,1	10,1	-0,6
1984	1,8	0,2	-3,9	-0,7	11,7	-1,0
1985	2,3	2,7	3,9	2,9	2,7	6,2
1986	3,3	4,0	14,4	6,1	-1,0	15,4
1965-1973	6,4	6,1	8,3	6,6	11,6	13,0
1974-1985	1,8	2,0	-1,5	1,2	5,9	2,3
1986-1989	4,7	5,2	14,7	7,3	4,3	16,9

Fuente: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Nacional de España (CNE).

fuerte crecimiento de los gastos redistributivos de las Administraciones públicas, que favoreció el sostenimiento de rentas con elevadas propensiones al consumo. Por supuesto, el rápido aumento del déficit público desde 1977 fue la contrapartida de ese comportamiento expansionista del gasto, cuyas claves hay que ponerlas en relación con las consecuencias de la propia crisis, del paulatino envejecimiento de la población (que requería mayores gastos en pensiones) y también de cierta laxitud presupuestaria.

La combinación de las evoluciones del consumo final nacional y de la formación bruta de capital dieron como resultado, primero, una notable desaceleración del ritmo de aumento de la demanda nacional hasta 1980, particularmente intensa cuando se compara con la expansión que experimentó en los años comprendidos entre 1964 y 1974, y posteriormente, desde 1981 y hasta 1985, un estrechamiento del mercado nacional, que otorga a la situación de la economía durante estos últimos años del período de transición un especial dramatismo. A su vez, la reducción sistemática de los niveles de inversión se tradujo en una paulatina disminución de su peso en el PIB: de un 29,4 % en 1974 a un 19,1 % en 1985, más de diez puntos de diferencia.

CUADRO 2. Estructura de la demanda
(Porcentajes de participación en el PIB a precios constantes)

	1	2	3=1+2	4	5=3+4	6	7=5+6
	<i>Consumo privado nacional</i>	<i>Consumo público</i>	<i>Consumo final nacional</i>	<i>Formación bruta de capital</i>	<i>Demanda nacional</i>	<i>Saldo neto exterior</i>	<i>PIB</i>
1973	65,0	10,0	75,0	28,4	103,4	-3,4	100,0
1974	64,8	10,4	75,2	29,4	104,6	-4,6	100,0
1975	65,6	10,9	76,5	28,0	104,5	-4,5	100,0
1976	67,1	11,3	78,4	26,9	105,3	-5,3	100,0
1977	66,1	11,4	77,5	25,2	102,7	-2,7	100,0
1978	65,8	11,8	77,6	23,5	101,1	-1,1	100,0
1979	66,7	12,3	79,0	23,1	102,1	-2,1	100,0
1980	66,3	12,7	79,0	23,3	102,3	-2,3	100,0
1981	66,0	13,0	79,0	21,2	100,2	-0,2	100,0
1982	65,4	13,4	78,8	21,2	100,0	0,0	100,0
1983	64,5	13,7	78,2	20,0	98,2	1,8	100,0
1984	63,1	13,8	76,9	18,9	95,8	4,2	100,0
1985	63,1	14,1	77,2	19,1	96,3	3,7	100,0
1986	63,3	14,5	77,8	21,2	99,0	1,0	100,0
1964-1973	65,1	10,9	76,0	27,1	103,1	-3,1	100,0
1974-1985	65,4	12,4	77,8	23,3	101,1	-1,1	100,0
1986-1989	63,6	14,8	78,3	24,5	102,9	-2,9	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la CNE.

Este comportamiento de la demanda —caída abrupta de la inversión y lenta y más gradual disminución del consumo— dio lugar a una sensible desaceleración desde 1975 de las importaciones, en términos reales (sólo aumentaron de modo notorio en 1979, posiblemente como consecuencia de la notable apreciación real de la peseta que entonces se produjo, fruto, a su vez, de elevadas entradas de capitales procedentes del exterior), y estimuló desde 1976 las exportaciones, pues éstas se presentaban como una vía de sostenimiento de los niveles de producción. De esta manera, ante el lento crecimiento del mercado interno, las empresas españolas se orientaron en mayor medida hacia los mercados externos, aumentando de forma gradual su apertura exterior¹.

El efecto de esta evolución fue una mejora paulatina del saldo neto exterior, medido en términos reales, que se hizo positivo a partir de 1983, incidiendo

¹ En otro capítulo de esta misma obra «Comercio exterior: factores de cambio», J. A. ALONSO ha analizado la medida en que esta apertura exterior encontró apoyos en la política de liberalización y fomento del comercio exterior.

favorablemente en el crecimiento del PIB. Así pues, la apertura al exterior, que se vio favorecida al final del período analizado por cierta recuperación de las economías europeas, tuvo dos resultados claros, cuya valoración realizaremos más adelante: contribuyó a corregir el desequilibrio exterior y estimuló el crecimiento de la producción.

La crisis del mercado interior no afectó por igual a todos los tipos de bienes, sino que alcanzó una mayor profundidad para algunos de ellos. En efecto, mientras las producciones agrarias, consideradas en su conjunto, y los servicios, con exclusión de los transportes, se enfrentaron a una moderada desaceleración de su demanda interior, medida a través de su consumo aparente (cuadro 3), los sectores industriales vieron alterarse completamente la situación de sus mercados,

CUADRO 3. Consumo aparente. Precios de 1980
(Tasas anuales acumulativas)

Sectores	1967-70	1971-75	1976-80	1981-85
Agricultura y pesca	2,2	3,9	2,5	3,2
Energía y agua	22,9	13,1	10,2	-2,9
Extractivas no energéticas	-7,4	2,3	-3,2	6,9
Metálicas básicas	10,1	8,0	2,8	-0,8
Productos metálicos	10,4	14,8	3,1	-4,0
Productos de min. no metálicos	10,2	11,7	3,2	-7,2
Química	15,3	7,8	0,9	1,1
Caucho y plásticos	11,9	10,8	-1,5	0,8
Maquinaria de of. y ordenadores			0,9	32,1
Maquinaria y equipo mecánico	10,4	4,9	1,2	-1,0
Maquinaria eléctrica y electrónica	9,1	12,6	3,5	0,5
Material de transporte	9,6	8,3	3,0	-1,1
Instrumentos de precisión	3,2	10,9	2,1	3,9
Alimentos, bebidas y tabaco	4,7	6,2	3,3	0,6
Papel y artes gráficas	15,8	8,5	-2,4	-0,4
Textil y cuero	7,9	0,2	-0,3	-3,0
Calzado y vestido	5,9	0,6	-5,0	-6,3
Madera y muebles	6,1	3,6	1,7	-5,2
Otras manufacturas	37,3	4,4	-1,1	-7,2
Construcción	7,7	11,3	-1,4	-1,5
Transporte	9,1	8,0	0,8	3,5
Otros servicios	11,1	3,4	5,2	2,2
TOTAL	9,2	6,2	3,2	0,6

Fuente: Elaboración propia a partir de las Tablas Input-Output, la CNE, las estadísticas de comercio exterior de la Dirección General de Aduanas (DGA) y los Índices de Precios Industriales y Agrarios.

con drásticas reducciones en su tasa de expansión, sobre todo en el período transcurrido entre 1980 y 1985.

La consecuencia de esta evolución fue una paralización del proceso de cambio en la estructura de la demanda que se había producido durante la etapa de expansión de los años sesenta, en favor de un mayor peso de los bienes industriales y de servicios y en detrimento de los agrarios. En efecto, la reducción de la importancia de los bienes industriales en el consumo aparente fue generalizada a todos ellos, con la salvedad fácilmente explicable de dos tipos de producciones de alta elasticidad renta: maquinaria de oficina y ordenadores e instrumentos de precisión. La agricultura y los servicios, en cambio, aumentaron su peso en la demanda. Por otra parte, la crisis acentuó la tendencia a una disminución de la importancia relativa de las producciones manufactureras más tradicionales, particularmente visible en los últimos años de la etapa de expansión, con una excepción, en el caso de la industria alimentaria (cuadro 4).

CUADRO 4. Estructura del consumo aparente
(Precios constantes)

Sectores	1966	1970	1975	1980	1985
Agricultura y pesca	11,4	8,7	7,8	7,6	8,6
Energía y agua	3,0	4,9	6,7	9,3	7,7
Extractivas no energéticas	2,0	1,0	0,8	0,6	0,8
Metálicas básicas	3,7	3,8	4,1	4,0	3,7
Productos metálicos	1,7	1,8	2,6	2,6	2,1
Productos de min. no metálicos	1,3	1,4	1,8	1,8	1,2
Química	2,7	3,3	3,6	3,2	3,3
Caucho y plásticos	1,0	1,1	1,3	1,1	1,1
Maquinaria de of. y ordenadores	0,0	0,0	0,2	0,2	0,8
Maquinaria y equipo mecánico	2,0	2,1	2,0	1,8	1,7
Maquinaria eléctrica y electrónica	1,4	1,4	1,9	1,9	1,9
Material de transporte	2,8	2,9	3,2	3,1	2,9
Instrumentos de precisión	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
Alimentos, bebidas y tabaco	9,4	7,9	7,9	8,0	8,0
Papel y artes gráficas	1,6	2,0	2,2	1,7	1,6
Textil y cuero	2,9	2,8	2,1	1,7	1,4
Calzado y vestido	3,3	2,9	2,2	1,5	1,0
Madera y muebles	1,9	1,7	1,5	1,4	1,0
Otras manufacturas	0,2	0,6	0,5	0,4	0,3
Construcción	8,6	8,2	10,3	8,2	7,3
Transporte	4,0	4,0	4,3	3,9	4,4
Otros servicios	34,8	37,3	32,5	35,8	38,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de las Tablas Input-Output, la CNE, las estadísticas de comercio exterior de la DGA, los Índices de Precios Industriales y de Precios Agrarios.

Estos datos ponen claramente de manifiesto que la crisis económica que acompañó al proceso de transición política en España fue, desde el punto de vista de la evolución de la demanda (aunque no sólo desde éste, como más adelante veremos), una crisis industrial. Fueron las ramas industriales las que se enfrentaron a una modificación más drástica de la condición básica que había garantizado su desarrollo hasta entonces: la elevada expansión del mercado interior, considerablemente protegido de la competencia externa. Ello hizo particularmente necesario para las empresas industriales la búsqueda de mercados exteriores sustitutivos, lo que se enfrentaba a una dificultad básica: un acrecentamiento de la competencia en los mercados internacionales, como consecuencia del lento crecimiento de las economías desarrolladas y también (sobre todo en lo que respecta a las industrias más tradicionales, que sufrieron en mayor medida la crisis del mercado interior) por la emergencia de los denominados Nuevos Países Industrializados (Corea, Singapur, Taiwan, Brasil, México, entre otros), con una gran ventaja en los productos más estandarizados, ventaja basada en sus menores costes laborales relativos.

A pesar de este obstáculo, en todas las actividades industriales, y también en las agrarias, tuvo lugar un notable incremento del peso de las exportaciones sobre la producción, en particular desde 1980 a 1985 (cuadro 5), destacando las industrias tradicionales más afectadas por la situación del mercado interno (metálicas básicas, textil, calzado, vestido, madera y muebles), así como la química y la de instrumentos de precisión, que multiplicaron por más de dos su propensión media a exportar. De esta forma, para el conjunto de la economía, las exportaciones pasaron de suponer un 5,1 % del valor de la producción en 1975 a representar un 10,4 % en 1985, siempre a precios constantes.

3. Los efectos sobre la producción y el PIB

El lento crecimiento de la demanda interna se tradujo en un crecimiento también lento del PIB, de un 2,1 % como media hasta 1980 y de un 1,4 % de 1981 a 1985. La expansión de las exportaciones (sobre todo en 1977, 1978, 1983 y 1984) permitió, no obstante, que este crecimiento superara al de la demanda nacional, de forma que, al contrario de lo sucedido en los años sesenta y primeros setenta, el saldo neto exterior contribuyó positivamente al aumento del PIB (véase gráfico 1).

Si se mide simplemente por la evolución del PIB, la crisis española no alcanzó mayor intensidad que la de los restantes países comunitarios (cuadro 6). Pero así como en los años sesenta y primeros setenta el PIB por habitante había crecido más rápidamente en España —como en Portugal y en Grecia— que en la CEE, en el período que estamos analizando, por el contrario, España perdió posiciones relativas en cuanto a su nivel de renta *per capita*.

En respuesta a la evolución diferencial del mercado interior de los distintos

CUADRO 5. Porcentaje de exportaciones sobre producción
(Precios de 1980).

Sectores	1966	1970	1975	1980	1985
Agricultura y pesca	4,8	4,9	6,2	5,1	23,5
Energía y agua	4,1	6,3	6,3	5,6	10,1
Extractivas no energéticas	9,5	13,5	8,9	9,3	15,9
Metálicas básicas	3,0	3,4	8,9	14,9	21,8
Productos metálicos	4,1	9,2	7,0	10,9	14,0
Productos de min. no metálicos	1,4	3,4	7,5	11,3	14,8
Química	3,8	4,5	5,7	13,9	22,7
Caucho y plásticos	1,1	5,4	11,0	12,6	12,4
Maquinaria de of. y ordenadores			29,3	25,8	37,0
Maquinaria y equipo mecánico	8,5	16,5	23,0	21,2	32,8
Maquinaria eléctrica y electrónica	1,9	6,4	9,6	12,0	16,3
Material de transporte	7,1	10,0	15,2	18,9	32,6
Instrumentos de precisión	7,3	10,0	7,8	25,8	36,7
Alimentos, bebidas y tabaco	4,2	7,1	4,9	6,4	6,8
Papel y artes gráficas	6,3	6,2	5,8	11,2	13,3
Textil y cuero	3,7	4,9	8,4	12,4	19,2
Calzado y vestido	2,5	7,7	12,2	13,5	32,0
Madera y muebles	5,0	5,3	5,5	6,9	14,9
Otras manufacturas	10,6	7,5	9,1	16,1	33,2
Construcción	0,0	0,6	0,1	0,0	0,0
Transporte	7,7	15,3	14,1	19,4	20,6
Otros servicios	0,1	0,6	1,0	1,6	1,4
TOTAL	2,6	4,2	5,1	6,6	10,4

Fuente: Elaboración propia a partir de las Tablas Input-Output, la CNE y las estadísticas de comercio exterior de la DGA.

bienes y servicios, el PIB de las ramas industriales creció más lentamente que el de las agrarias y de servicios, destacando, en particular, la disminución que se produjo en el obtenido por la industria de la construcción (cuadro 7). Este hecho, indicativo del carácter industrial de la crisis, ya anteriormente señalado, se tradujo en una paulatina pérdida de importancia de las ramas industriales en el PIB, que, sin embargo, no fue muy importante cuando se excluye la construcción (cuadro 8).

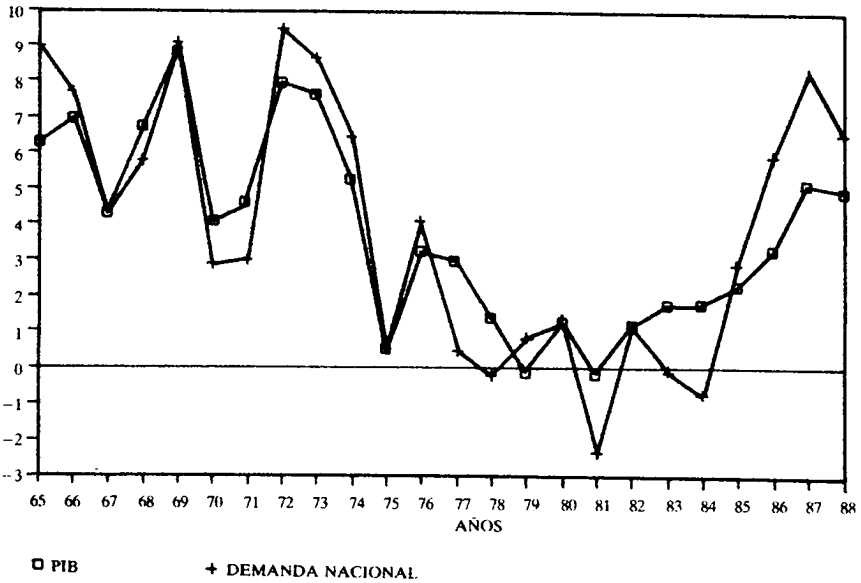
No obstante, las diferencias entre las evoluciones del PIB agrario e industrial no fueron tan acusadas como cabría esperar del dispar comportamiento de su demanda interna, sobre todo hasta 1980, lo que se debió a que las producciones agrarias no pudieron aprovechar todos los estímulos recibidos de la expansión del mercado interno, hecho expresivo de la existencia de desfases e inadecuaciones

CUADRO 6. Evolución del PIB a precios constantes en diversos países
(Tasas anuales de variación)

	B	DI	D	GR	E	F	IRL	I	L	NL	P	UK	CEE-12	USA	JA
1973	5,9	3,6	4,7	7,3	7,7	5,4	4,7	7,0	8,8	4,7	11,2	7,6	6,2	5,7	7,9
1974	4,1	-0,9	0,3	-3,6	5,3	3,2	4,3	4,1	4,1	4,0	1,1	-1,0	2,0	-0,9	-1,2
1975	-1,5	-0,7	-1,6	6,1	0,5	0,2	3,7	-3,6	-5,7	-0,1	-4,3	-0,7	-1,0	-0,8	2,6
1976	5,3	6,5	5,4	6,4	3,3	5,2	1,4	5,9	2,4	5,1	6,9	3,8	4,9	4,7	4,8
1977	0,4	1,6	3,0	3,4	3,0	3,1	8,2	1,9	1,8	2,3	5,6	1,0	2,4	5,5	5,3
1978	3,0	1,5	2,9	6,7	1,4	3,8	7,2	2,7	3,7	2,5	3,4	3,6	3,1	4,7	5,1
1979	2,1	3,5	4,2	3,7	-0,1	3,3	3,1	4,9	3,1	2,4	6,2	2,2	3,2	2,6	5,2
1980	4,0	-0,4	1,4	1,8	1,2	1,1	3,1	3,9	1,5	0,9	4,5	-2,3	1,2	-0,4	4,4
1981	-1,5	-0,9	0,2	-0,3	0,2	0,5	2,6	0,2	-1,4	-0,7	0,4	-1,4	-0,1	3,4	3,9
1982	1,5	3,0	-0,6	-0,2	1,2	1,8	0,8	-0,5	0,8	-1,4	-3,5	1,5	0,6	-3,0	2,8
1983	-0,1	2,0	1,2	0,3	1,8	0,7	-0,0	-0,4	2,8	0,9	-0,3	3,4	1,2	2,9	3,1
1984	1,4	3,4	2,6	2,6	1,8	1,3	4,4	2,6	4,9	1,7	-1,7	1,8	2,0	7,2	5,8
1985	1,4	3,7	1,9	3,4	2,3	1,6	-0,8	2,9	3,8	2,3	3,3	3,6	2,4	3,3	4,9
1986	2,0	3,3	2,3	1,2	3,3	2,1	-1,3	2,9	2,9	2,1	4,3	3,2	2,6	2,8	2,4
1965-1973	4,7	3,8	4,2	7,6	6,4	5,4	4,5	5,1	4,1	4,9	7,2	3,0	4,6	3,9	8,9
1974-1985	1,7	1,8	1,7	2,5	1,8	2,1	3,1	2,0	1,8	1,6	1,7	1,3	1,8	2,4	3,9
1986-1989	2,5	0,7	2,6	1,7	4,7	2,7	1,9	3,3	2,6	2,1	4,2	3,7	3,0	3,3	4,2

B = Bélgica
 DI = Dinamarca
 D = República Federal de Alemania
 GR = Grecia
 E = España
 F = Francia
 IRL = Irlanda
 I = Italia
 L = Luxemburgo
 NL = Holanda
 P = Portugal
 UK = Reino Unido
 JA = Japón

GRÁFICO 1. PIB y demanda nacional
(Tasas de variación a precios constantes)



importantes entre la estructura de la oferta y la demanda agrarias, que tendieron a corregirse algo en los últimos años del período que estamos analizando. (Esta conclusión se deriva del examen del cuadro 9, en el que la tasa de crecimiento de la producción de las diferentes actividades productivas se explica por los efectos de crecimiento del consumo aparente, de las exportaciones y de las importaciones.)

En cambio, la mayor parte de las ramas industriales consiguieron superar la restricción impuesta por el lento crecimiento de su demanda interna, puesto que aumentaron su producción más rápidamente de lo que éste permitía, merced al crecimiento de sus exportaciones, destacando las ramas metálicas básicas (particularmente siderurgia), maquinaria y equipo mecánico y material de transporte. Con todo, comparando los resultados del cuadro mencionado con los del cuadro 10, que recoge el mismo cálculo, pero para el período de expansión anterior, de 1966 a 1975 (la inclusión de este último año es obligada por la utilización de la información de las Tablas Input-Output), puede observarse que en muy pocos casos el efecto de estímulo que ejercieron las exportaciones sobre la producción fue superior durante la etapa de crisis que durante los diez años anteriores.

Este hecho, sin embargo, es fácilmente explicable, porque no cabía esperar un comportamiento más expansivo de las exportaciones de unas empresas que estaban acostumbradas a dirigirse al mercado interior, careciendo de los produc-

CUADRO 7. Evolución del PIB. Componentes de oferta
(Tasas de variación anuales a precios constantes).

	<i>Ramas agraria y pesquera</i>	<i>Ramas industriales</i>	<i>Industria excepto construcción</i>	<i>Construcción</i>	<i>Servicios</i>	<i>PIB</i>
1973	3,1	9,7	10,4	7,8	6,6	7,7
1974	7,6	4,7	4,9	4,3	5,4	5,3
1975	-0,2	-0,2	-1,8	-4,3	-3,1	0,5
1976	4,3	2,1	4,1	-3,3	4,2	3,3
1977	-3,8	3,2	4,8	-1,5	4,3	3,0
1978	6,4	0,2	1,7	-4,8	2,0	1,4
1979	-4,7	-1,5	-0,7	-4,2	1,4	-0,1
1980	6,8	-0,1	0,3	-1,5	1,6	1,2
1981	-9,5	-0,2	-0,2	-0,2	1,2	-0,2
1982	-1,5	-0,4	-1,2	2,7	2,5	1,2
1983	6,2	1,3	1,6	0,1	1,8	1,8
1984	8,6	-0,5	1,1	-6,2	2,6	1,8
1985	2,4	2,1	2,1	2,2	2,4	2,3
1986	-9,1	5,7	5,6	5,9	3,4	3,3
1965-1973	1,9	8,9	9,6	6,8	5,8	6,4
1974-1985	1,7	0,9	1,4	-1,4	2,2	1,8
1986-1989	0,6	5,8	4,7	10,2	4,6	4,7

Fuente: Elaboración propia a partir de la CNE.

tos, los medios y la competitividad necesarios para aumentar su presencia en los mercados exteriores, a los que tradicionalmente sólo acudían en los momentos de atonía de la demanda interna; teniendo además que enfrentarse durante el período de crisis, como ya hemos señalado, a una mayor competencia en los mercados internacionales, sobre todo para las producciones más tradicionales, dado el menor crecimiento de su demanda internacional y la emergencia de Nuevos Países Industrializados, con costes muy inferiores de mano de obra. Por otra parte, las exportaciones encontraron un obstáculo adicional en la apreciación real de la peseta que tuvo lugar de 1976 a 1980 frente a los países no pertenecientes a la CEE, y de 1979 y 1981 también frente a éstos. Las industrias más tradicionales, cuyas exportaciones se dirigían con una mayor proporción a países no comunitarios, fueron probablemente las más afectadas por esta evolución del valor de la peseta hasta 1980; y de la misma manera, el elevado crecimiento de sus exportaciones durante 1982 y 1983 se vio incentivado por la depreciación de la peseta con respecto al dólar.

La especialización de la industria española en las producciones industriales

CUADRO 8. Estructura del PIB. Componentes de oferta
(Participación en el PIB a precios constantes de 1980)

	1	2=3+4	3	4	5	6	7	8=1+2+5-6+7
	Ramas agraria y pesquera	Ramas industriales	Industria excepto construcción	Construcción	Servicios	Producción imputada servicios bancarios	Impuestos ligados a importación	PIB
1973	7,0	41,7	30,3	11,4	52,2	2,7	1,8	100,0
1974	7,2	41,5	30,2	11,3	52,2	2,8	1,9	100,0
1975	7,1	40,6	29,8	10,8	53,5	3,0	1,8	100,0
1976	7,2	40,1	30,0	10,1	54,0	3,0	1,7	100,0
1977	6,7	40,2	30,6	9,6	54,7	3,2	1,6	100,0
1978	7,0	39,7	30,7	9,0	55,0	3,2	1,5	100,0
1979	6,7	39,2	30,5	8,7	55,8	3,3	1,6	100,0
1980	7,1	38,6	30,2	8,4	56,0	3,5	1,8	100,0
1981	6,4	38,6	30,2	8,4	56,9	3,6	1,7	100,0
1982	6,2	38,0	29,5	8,5	57,6	3,6	1,8	100,0
1983	6,5	37,8	29,4	8,4	57,6	3,6	1,7	100,0
1984	6,9	37,0	29,2	7,8	58,1	3,6	1,6	100,0
1985	7,0	36,8	29,1	7,7	58,1	3,6	1,7	100,0
1986	6,1	37,6	29,7	7,9	58,1	3,7	1,9	100,0
1964-1973	8,2	39,0	27,1	11,9	53,5	2,5	1,8	100,0
1974-1985	6,8	39,0	29,9	9,1	55,8	3,3	1,7	100,0
1986-1989	6,2	38,1	29,4	8,6	57,8	3,7	1,6	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la CNE.

CUADRO 9. Descomposición del crecimiento de la producción (1976-1985)
(Tasas anuales acumulativas)

<i>Sectores</i>	<i>Producción</i>	<i>Consumo aparente</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>
Agricultura y pesca	1,7	3,0	1,7	-2,9
Energía y agua	3,7	4,6	0,8	-1,7
Extractivas no energéticas	-0,1	2,5	0,7	-3,3
Metálicas básicas	3,1	1,0	1,9	0,2
Productos metálicos	0,1	-0,5	0,7	-0,1
Productos de min. no metálicos	-1,5	-2,1	0,5	0,1
Química	1,8	1,1	2,0	-1,3
Caucho y plásticos	-0,1	-0,3	0,1	0,1
Maquinaria de of. y ordenadores	21,7	24,6	12,8	-15,7
Maquinaria y equipo mecánico	2,1	0,1	1,6	0,4
Maquinaria eléctrica y electrónica	2,1	2,2	1,0	-1,1
Material de transporte	2,4	0,9	2,4	-0,8
Instrumentos de precisión	0,0	5,4	2,6	-7,9
Alimentos, bebidas y tabaco	2,6	2,0	0,4	0,2
Papel y artes gráficas	-0,9	-1,4	0,6	-0,1
Textil y cuero	-0,6	-1,7	0,9	0,2
Calzado y vestido	-3,7	-4,9	0,9	0,3
Madera y muebles	-1,5	-1,8	0,7	-0,4
Otras manufacturas	-2,9	-4,3	1,5	-0,1
Construcción	-1,5	-1,5	-0,0	0,0
Transporte	2,8	2,0	1,2	-0,4
Otros servicios	3,7	3,7	0,1	-0,1
TOTAL	2,1	2,0	0,8	-0,7

Fuente: Elaboración propia a partir de las Tablas Input-Output, la CNE, las estadísticas de comercio exterior de la DGA y los Índices de Precios Industriales y Agrarios.

más tradicionales, y en los productos estandarizados dentro de ellas, que era consecuencia de la abundancia de mano de obra y de un desarrollo tecnológico muy exiguo, tendió a limitar el crecimiento industrial ya en los años sesenta y primeros setenta, dado el lento crecimiento del mercado interno de estas producciones, en particular desde 1970, y su escasa orientación hacia los mercados foráneos. En estas condiciones, la industria española era muy vulnerable ante una desaceleración de la demanda interna. La crisis sólo puso al descubierto esta vulnerabilidad; una herencia del pasado que, para ser eliminada, requería un cambio en la especialización productiva y una mayor apertura a la competencia internacional.

CUADRO 10. Descomposición del crecimiento de la producción (1967-1975)
(Tasas anuales acumulativas)

Sectores	Producción	Consumo aparente	Exportaciones	Importaciones
Agricultura y pesca	3,1	3,2	0,4	-0,5
Energía y agua	13,0	17,4	1,6	-5,9
Extractivas no energéticas	3,4	-6,1	0,3	9,2
Metálicas básicas	9,6	9,7	1,8	-1,9
Productos metálicos	13,9	13,4	1,9	-1,4
Productos de min. no metálicos	12,3	11,6	2,1	-1,3
Química	11,5	12,4	1,2	-2,1
Caucho y plásticos	13,2	12,0	3,2	-2,0
Maquinaria de of. y ordenadores				
Maquinaria y equipo mecánico	9,8	11,1	4,2	-5,5
Maquinaria eléctrica y electrónica	12,1	12,6	2,5	-3,0
Material de transporte	9,6	8,9	2,7	-2,0
Instrumentos de precisión	8,7	12,9	1,0	-5,2
Alimentos, bebidas y tabaco	5,4	5,6	0,4	-0,5
Papel y artes gráficas	12,0	12,0	1,0	-1,1
Textil y cuero	3,5	3,5	0,8	-0,9
Calzado y vestido	4,2	2,9	1,6	-0,3
Madera y muebles	4,8	4,7	0,4	-0,3
Otras manufacturas	18,3	18,4	3,0	-3,1
Construcción	10,0	9,8	0,0	0,1
Transporte	8,7	8,0	2,2	-1,5
Otros servicios	6,6	6,7	0,2	-0,3
TOTAL	7,6	7,8	1,0	-1,2

Fuente: Elaboración propia a partir de las Tablas Input-Output, la CNE, las estadísticas de comercio exterior de la DGA y los Índices de Precios Industriales y Agrarios.

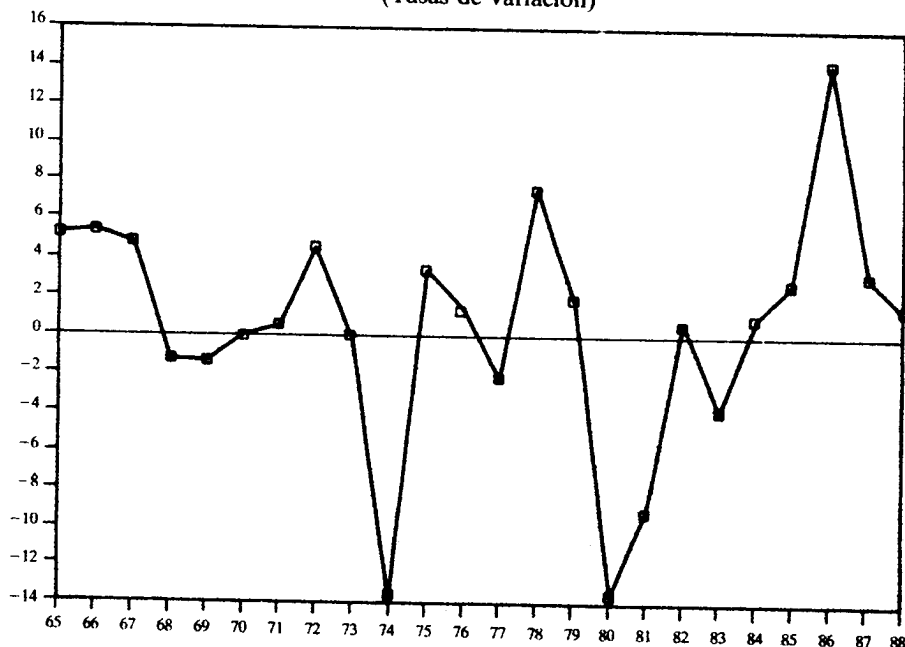
4. La corrección del desequilibrio del comercio exterior

Como ya hemos señalado anteriormente, la crisis del mercado interior propició una mayor orientación de las empresas españolas hacia los mercados exteriores y una notable desaceleración de las importaciones, dando como resultado una paulatina mejora del saldo neto exterior en términos reales, que se hizo cero en 1982 y positivo a partir de entonces (ver cuadro 2). Sin embargo, la evolución de dicho saldo medido a precios corrientes, no fue tan positiva, dada la desfavorable evolución de la relación real de intercambio: primero en los años 1973, 1974, 1979 y 1980, como consecuencia de la elevación del precio de los crudos

petrolíferos (sólo parcialmente contrarrestada en 1979 por la apreciación real de la peseta), y luego en 1981 y 1983, como consecuencia de la depreciación de nuestra moneda, bien frente al dólar bien frente a las demás monedas tras la devaluación de finales de 1982 (gráfico 2). Así, los datos del cuadro 11 muestran cómo el saldo neto exterior contabilizado en pesetas corrientes conoce un notable empeoramiento en 1980, aunque con tendencia a corregirse desde entonces merced a los crecientes ingresos por turismo (consumo de no residentes en el interior), para hacerse finalmente positivo desde 1984, cuando la expansión de las exportaciones permite reducir el déficit de bienes y servicios.

El saldo por cuenta corriente de la balanza de pagos (conceptualmente idéntico a la capacidad de financiación, aunque distinto en valor por diferencias metodológicas en su elaboración con la Contabilidad Nacional de España), refleja también la evolución descrita, como puede observarse en los datos del cuadro 12. Ahí también puede apreciarse que las entradas netas de capital a largo plazo (con signo negativo en la columna correspondiente), sin duda una respuesta favorable de los inversores extranjeros al proceso de transición, constituyeron otro factor compensador de las cuentas exteriores, aunque impulsando al alza la cotización de la peseta.

GRÁFICO 2. Relación real de intercambio
(Tasas de variación)



Conviene aludir, en particular, ahora, al saldo del comercio exterior (o saldo de bienes y servicios excluyendo el turismo, de acuerdo con la definición de la Contabilidad Nacional que se ha seguido en el cuadro 11). Su carácter permanentemente negativo a lo largo de todo el período de crisis refleja sobre todo la elevada cuantía de las importaciones de petróleo; así lo ponen de manifiesto los datos del cuadro 13 (obsérvese el crecimiento fortísimo del saldo negativo de la partida energía y agua). Ahora bien, si se descuenta el impacto negativo de esas compras de productos energéticos, entonces los totales respectivos son muy distintos, como en el propio cuadro 13 se puede advertir: en 1980 y en 1985 el total del saldo del comercio exterior sin energía arroja cifras positivas, frente a las abultadamente negativas cuando se incluye también esa partida.

Ese signo favorable del comercio exterior cuando se descuentan las compras netas del producto energético, obedece fundamentalmente a la capacidad exportadora de algunas industrias que ya antes de la apertura del período de transición

CUADRO 11. Operaciones con el resto del mundo
(Porcentajes con respecto al PIB a precios corrientes)

	1	2	3=1-2	4	5	6=3+4-5	7	8=6+7
	Exportaciones de bienes y servicios	Importaciones de bienes y servicios	Saldo de Comercio de bienes y servicios	Consumo final de no residentes en interior	Consumo final de residentes en resto del mundo	Saldo neto exterior	Saldo de rentas y transferencias	Capacidad o necesidad de financiación
1973	9,7	14,7	-5,0	4,5	0,3	-0,8	1,6	0,8
1974	10,6	18,7	-8,1	3,7	0,4	-4,8	1,3	-3,5
1975	9,8	16,8	-7,0	3,5	0,3	-3,8	0,9	2,9
1976	10,5	18,0	-7,5	3,4	0,3	-4,4	0,5	3,9
1977	10,9	16,0	-5,1	3,4	0,3	-2,0	0,3	1,7
1978	11,4	14,0	-2,6	3,7	0,3	0,8	0,2	1,0
1979	11,7	14,2	-2,5	3,3	0,5	0,3	0,2	0,5
1980	12,5	17,5	-5,0	3,3	0,6	-2,3	-0,1	-2,4
1981	14,4	19,6	-5,2	3,7	0,5	-2,0	-0,7	-2,7
1982	14,7	19,9	-5,2	4,1	0,7	-1,8	-0,7	-2,5
1983	16,7	21,2	-4,5	4,5	0,6	-0,6	-0,9	-1,5
1984	18,6	20,7	-2,1	5,0	0,6	2,3	-0,9	1,4
1985	18,4	20,5	-2,1	4,9	0,6	2,2	-0,6	1,6
1986	14,9	17,2	-2,3	5,3	0,8	2,2	-0,4	1,8
1964-1973	7,6	13,2	-5,6	4,6	0,4	-1,4	1,2	-0,2
1974-1985	13,4	18,1	-4,7	3,9	0,5	-1,3	-0,1	-1,4
1986-1989	14,6	19,1	-4,5	5,3	0,9	-0,1	-0,0	-0,1

Fuente: Elaboración propia a partir de la CNE.

CUADRO 12. Balanza de pagos
(Saldos en miles de millones de pesetas corrientes)

	1	2	3	4=1+2+3	5	6=4-5	7
	Mercancías	Servicios	Trans-ferencias	Cuenta Corriente	Capital a largo plazo	Balanza Básica	Variación de reservas centrales
1973	-210,5	166,4	79,4	35,3	-42,1	77,4	77,9
1974	-427,9	176,1	65,9	-185,9	-101,9	-84,0	-41,1
1975	-411,2	174,4	65,6	-171,2	-106,3	-64,9	-11,5
1976	-486,7	146,6	76,4	-263,7	-144,7	-119,0	-65,2
1977	-514,7	222,5	89,3	-202,9	-245,7	42,8	110,2
1978	-301,2	314,5	110,9	124,2	-163,8	288,0	289,7
1979	-489,1	330,2	101,4	-57,5	-231,1	173,6	181,7
1980	-910,5	335,1	143,5	-431,9	-338,0	-93,9	-53,0
1981	-1 035,6	335,2	155,8	-544,6	-438,6	-106,0	-53,1
1982	-1 149,9	357,4	172,2	-620,3	-300,2	-320,1	-369,7
1983	-1 201,6	542,6	168,1	-490,9	-479,6	-11,3	8,8
1984	-761,9	784,6	156,6	179,3	-513,6	692,9	766,5
1985	-992,0	1 064,2	187,9	260,1	249,8	10,3	-371,1
1986	-770,2	1 323,9	138,5	692,2	198,8	493,4	318,6
1964-1973	-129,9	91,0	39,6	0,7	-32,5	33,2	32,3
1974-1985	-723,5	398,6	124,5	-200,4	-234,5	34,1	32,7
1986-1989	-1 681,3	1 190,0	352,8	-138,5	-1 044,6	906,1	908,4

Fuente: Para los años 1969-1988 Banco de España, *Boletín Económico*. Para los años 1964 a 1968, J. BAIGES, y otros, *La economía española 1964-1985: datos, fuentes y análisis*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1987.

política y crisis económica habían comenzado a demostrar cierto dinamismo en las ventas al exterior, como consecuencia de la especialización de la producción en ellas; un hecho que, junto a la elevada protección del mercado interior, limitaba la entrada de importaciones competitivas. Es el caso de las industrias de productos de minerales metálicos y no metálicos, las de material de transporte y las de alimentos, textil, calzado y vestido, así como los servicios de transporte; relación a la que hay que sumar la industria siderúrgica, que sólo se incorpora al movimiento exportador del que se habla una vez abierta ya la etapa de crisis. De esta forma, durante la segunda mitad del decenio de 1970 y los primeros años ochenta, tendió a consolidarse la especialización comercial de la economía española en dichas industrias, caracterizadas a largo plazo por el débil crecimiento de su demanda y por sus reducidos requerimientos tecnológicos. Tendencia que no contradice lo expuesto por José A. Alonso en el capítulo de esta misma obra dedicado específicamente al comercio exterior; en particular, lo que se apunta a

CUADRO 13. Saldo del Comercio Exterior
(Precios corrientes Miles de millones de pesetas)

Sectores	1966	1970	1975	1980	1985
Agricultura y pesca	-7,1	-9,5	-52,3	-153,1	-122,0
Energía y agua	-0,4	-35,1	-221,3	-859,6	-1 423,7
Extractivas no energéticas	-22,0	-7,3	-25,8	-46,2	-203,2
Metálicas básicas	-18,1	-31,0	-29,8	54,4	308,8
Productos metálicos	-4,1	0,0	5,5	23,5	84,2
Productos de Min. no metálicos	-3,3	-1,0	7,2	39,1	77,3
Química	-18,2	-31,9	-67,0	-98,4	-112,1
Caucho y plásticos	-3,4	0,3	9,8	23,2	54,5
Maquinaria de of. y ordenadores	0,0	0,0	-14,8	-28,7	-129,2
Maquinaria y equipo mecánico	-31,9	-35,0	-70,3	-53,7	-132,9
Maquinaria eléctrica y electrónica	-10,5	-9,8	-25,7	-59,5	-84,9
Material de transporte	-0,2	-0,6	22,8	75,6	359,4
Instrumentos de precisión	-6,6	-6,8	-18,7	-43,0	-99,8
Alimentos, bebidas y tabaco	-3,1	14,2	-17,1	50,9	180,7
Papel y artes gráficas	-1,9	-2,7	-4,3	13,2	28,0
Textil y cuero	0,1	0,5	-1,4	36,2	82,5
Calzado y vestido	0,7	9,2	29,4	46,7	188,1
Madera y muebles	-0,5	0,4	-0,3	-0,4	15,5
Otras manufacturas	-0,3	-0,5	-0,9	-26,7	19,9
Construcción	-3,9	1,8	0,2	0,0	0,0
Transporte	10,3	28,2	52,4	202,5	387,8
Otros servicios	0,4	-17,3	-20,0	43,6	-69,7
Total	-123,6	-133,3	-442,4	-706,4	-590,8
Total sin energía	-123,2	-98,2	-221,1	99,2	832,9

Fuente: Elaboración propia a partir de las Tablas Input-Ouput y las estadísticas de comercio exterior de la DGA.

propósito de la caída en la aportación positiva de algunas de esas industrias al saldo comercial exterior: industrias intensivas en trabajo y en recursos naturales (alimentos, textil, calzado y vestido).

El resultado será que al término del período, esto es, a mediados del decenio de 1980, las ventajas comparativas reveladas del comercio exterior español (véase cuadro 14) se centaban en producciones que encontrarían problemas crecientes de demanda interna y externa, careciendo además de la competitividad necesaria para ganar cuotas de mercado, como ha puesto de relieve la drástica reducción de sus índices de ventajas comparativas que ha tenido lugar desde 1985. En cambio, y simultáneamente, la propia crisis económica, al deprimir la deman-

CUADRO 14. Ventajas comparativas reveladas (VCR) en el Comercio Exterior
(Precios corrientes)

Sectores	1966	1970	1975	1980	1985
Agricultura y pesca	-13	-13	-32	-42	-10
Energía y agua	-6	-61	-77	-81	-65
Extractivas no energéticas	-89	-53	-75	-65	-72
Metálicas básicas	-69	-65	-29	17	44
Productos metálicos	-47	0	14	16	37
Productos de min. no metálicos	-73	-16	30	44	48
Química	-72	-66	-57	-30	-13
Caucho y plásticos	-81	-4	40	38	51
Maquinaria de oficina y ordenadores			-72	-66	-39
Maquinaria y equipo mecánico	-82	-56	-49	-21	-22
Maquinaria eléctrica y electrónica	-85	-50	-38	-33	-23
Material de transporte	1	2	26	25	41
Instrumentos de precisión	-89	-81	-86	-65	-69
Alimentos, bebidas y tabaco	-9	25	-14	20	43
Papel y artes gráficas	-25	-18	-12	13	13
Textil y cuero	1	3	-3	37	34
Calzado y vestido	19	73	79	58	75
Madera y muebles	-9	5	-2	-1	11
Otras manufacturas	-18	-11	-7	-45	21
Construcción	0	0	0	0	0
Transporte	100	62	50	64	56
Otros servicios	100	-51	-24	15	-11
Total	-41	-23	-28	-17	-5

$$VCR = \frac{\text{Exportaciones} - \text{Importaciones}}{\text{Exportaciones} + \text{Importaciones}}$$

Fuente: Elaboración propia

da, frenó la posibilidad de reducir desventajas en el comercio exterior de las industrias más avanzadas tecnológicamente y con más futuro (por ejemplo, industria química e industria de maquinaria eléctrica y electrónica, con signo negativo en el cuadro 14). Ello implicó la ralentización del necesario cambio en la estructura productiva a favor de estas industrias; un cambio estructural que sólo con la expansión de la segunda mitad de los ochenta tiende a abrirse paso decididamente.

5. Salarios y precios

Posiblemente, uno de los efectos más claros de las modificaciones introducidas en el marco institucional de España durante el período de transición se encuentra en la rápida evolución de los salarios.

Como ya se ha señalado en estas mismas páginas, desde principios de la década de los años setenta, las centrales sindicales clandestinas, tras conseguir una elevada presencia en los órganos de representación y negociación de los trabajadores en las empresas, lograron sostener el poder adquisitivo de los salarios y una mayor participación en las ganancias de productividad del trabajo obtenidas, estableciendo mecanismos de indicación salarial consistentes en aumentar los salarios en cada año en función de la tasa de crecimiento de los precios del año anterior más varios puntos porcentuales, en concepto de productividad. Cuando el ritmo de crecimiento de la economía tendió a desacelerarse, como ocurrió ya en 1970 y, posteriormente, a partir de 1975, el crecimiento de los salarios, descontadas las ganancias en la productividad del trabajo, superó al de los precios, tendiendo a acelerar el aumento de éstos. Por otra parte, en la medida que los precios experimentaron importantes alzas en 1973 y 1974, como consecuencia de un factor externo, la elevación del precio del crudo petrolífero, el mecanismo de indicación salarial descrito impidió que los asalariados asumieran su parte en la reducción de la renta real de la economía que aquel hecho provoca, contribuyendo a agudizar las tensiones inflacionistas.

Sin embargo, desde la perspectiva de conjunto de la economía, y si atendemos a la información que suministra la Contabilidad Nacional de España, el crecimiento de los salarios en cada año, eliminadas las cotizaciones a la Seguridad Social y descontado el aumento de productividad, nunca superó, salvo en 1970, al de los precios del año anterior, ni a los del año en curso, por lo que dicho aumento no afectó al peso de los costes laborales en el valor añadido de las empresas (coste laboral real por unidad de producto). El alza de éstos que, a pesar de lo señalado, se produjo durante varios años de la década de los setenta, en particular, en 1971, 1975 y 1976 (ver cuadro 15), se debería exclusivamente, por tanto, al efecto de las elevaciones en las cotizaciones a la Seguridad Social, que supusieron entre un 20 y un 30 % del aumento anual del coste laboral por asalariado (que incluye el salario neto más las cotizaciones a la Seguridad Social), localizándose las mayores subidas en los años mencionados de alza de los costes laborales reales unitarios. Así pues, según esta información, el problema de los salarios se encontraría, en realidad, en gran medida, en las cotizaciones a la Seguridad Social.

No obstante, la importancia de las elevaciones de salarios ha sido, y es, un objeto frecuente de discusión, dada la discrepancia que ofrece con la información de la CNE la suministrada por otras estadísticas, y en particular, por la Encuesta de Salarios, también elaborada por el Instituto Nacional de Estadística. Esta fuente tiene la ventaja de ofrecer la información diferenciada por actividades productivas, pero tiende a sobrevalorar el crecimiento de los salarios, como han

CUADRO 15. Salarios y costes laborales
(Tasas anuales de variación)

	<i>Remuneración de los asalariados (total)</i>	<i>Asalariados</i>	<i>Coste laboral por asalariado</i>	<i>Coste laboral nominal por unidad de producto</i>	<i>Deflactor del PIB</i>	<i>Coste laboral real por unidad de producto</i>
1973	21,9	3,0	18,3	12,0	12,0	0,0
1974	24,1	2,3	21,3	16,0	16,3	-0,2
1975	21,9	-0,5	22,5	20,0	16,8	2,7
1976	23,0	-0,3	23,4	18,2	16,4	1,5
1977	26,9	0,0	26,9	22,6	23,2	-0,5
1978	22,6	-1,7	24,7	20,9	20,6	0,2
1979	16,6	-2,0	19,0	17,1	17,1	0,0
1980	13,3	-3,4	17,3	12,5	14,2	-1,5
1981	12,0	-3,3	15,8	12,5	12,0	0,4
1982	13,1	-1,1	14,3	11,5	13,8	-2,0
1983	13,0	-1,9	15,2	11,9	11,6	0,3
1984	6,7	-2,8	9,8	5,9	10,9	-4,5
1985	9,1	0,0	9,1	5,7	8,7	-2,8
1986	12,3	4,7	7,2	6,0	10,9	-4,3
1965-1973	16,7	2,2	14,2	8,1	7,8	0,3
1974-1985	16,7	-1,2	18,1	14,4	15,1	-0,6
1986-1989	11,3	4,4	6,6	5,0	7,1	-2,0

Fuente: Elaboración propia, a partir de la CNE y Ministerio de Economía y Hacienda, Dirección General de Previsión y Coyuntura, *Economía Española. Series históricas*, julio de 1988.

puesto de manifiesto múltiples análisis; primero, porque el peso de cada sector productivo en la Encuesta no coincide con el que poseen en la realidad, siendo el de los sectores con mayores salarios superior al que les debería corresponder, hecho particularmente claro en el ámbito de los servicios; segundo, porque los asalariados encuestados no son totalmente representativos del colectivo de éstos en cada línea de actividad, teniendo mayor presencia los grupos de mayores salarios. Finalmente, en tercer lugar, porque el cambio en 1977 en la metodología que guiaba la elaboración de la Encuesta se tradujo en una elevación artificial de los salarios en ese año.

En el cuadro 16 recogemos la evolución de los salarios de la industria, construcción y servicios que se deriva de la Encuesta de Salarios y la de los agrarios que se obtiene de las Estadísticas de Jornales Agrarios. Ponderando los salarios de cada sector por su peso real en el empleo asalariado, hemos obtenido la evolución del salario total, amortiguando así, en alguna medida, el efecto de la primera de las razones de sobrevaloración anteriormente citadas.

Según esta estimación, el crecimiento de los salarios fue sensiblemente superior al que ofrece la CNE, de 1974 a 1979, si bien el perfil temporal de evolución fue muy parecido (gráfico 3). Por sectores, fue algo más elevado en la industria y la construcción que en los servicios, y en éstos, más que en el sector agrario. Ello justificaría las mayores tasas de crecimiento de los precios en la industria y en la construcción (cuadro 17), que, sin embargo, serían inferiores, en 10 y 6 puntos porcentuales, respectivamente, a las de aumento de los salarios, como media anual durante el período 1974 a 1980; de esta forma, las ganancias de productividad del trabajo que el reducido aumento de la producción permitía conseguir (nulas en el caso de la construcción, dado el descenso de su PIB), no habrían podido evitar un notable ascenso del peso de los costes laborales en el valor añadido de las empresas industriales.

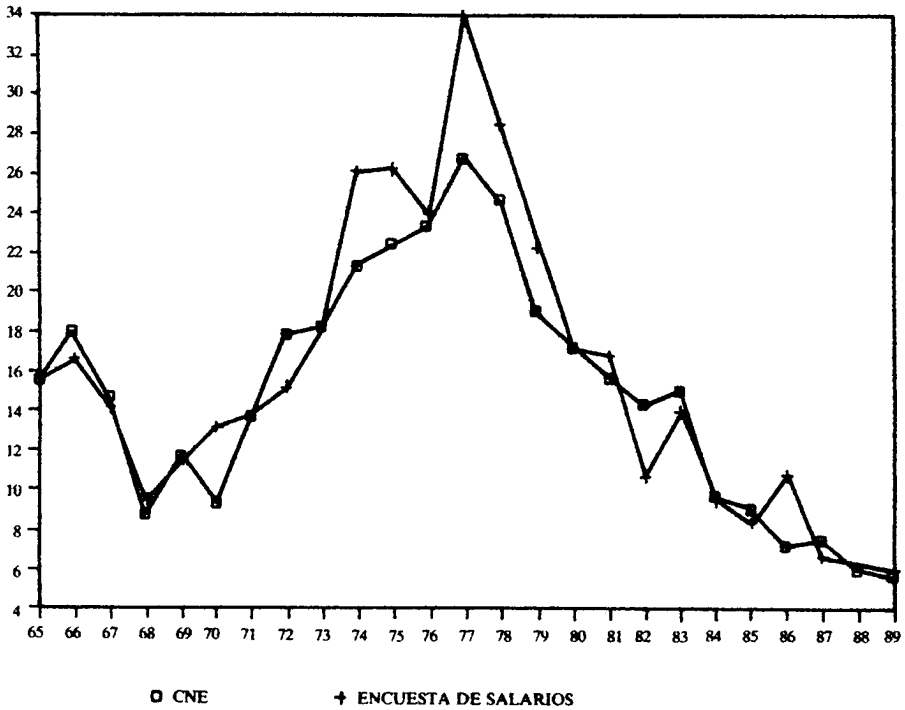
Con todo, a la hora de aceptar como más verosímil este comportamiento de los salarios, hay que tener en cuenta que desconocemos la importancia de la sobrevaloración que contienen los datos de la Encuesta de Salarios. Afortunadamente, sin embargo, para la industria y la construcción poseemos datos adicio-

CUADRO 16. Coste laboral por trabajador
(Tasas de variación)

	<i>Agricultura y pesca</i>	<i>Industria</i>	<i>Construcción</i>	<i>Servicios</i>	<i>Total</i>
1973	19,1	17,0	21,4	18,7	18,4
1974	32,3	25,9	34,0	12,7	26,2
1975	16,7	27,1	25,0	28,2	26,3
1976	12,5	28,3	26,8	21,6	24,0
1977	28,3	39,1	46,5	27,2	33,9
1978	26,7	26,0	25,5	31,5	28,4
1979	17,4	22,1	27,7	22,7	22,3
1980	13,2	16,0	7,6	20,7	17,2
1981	11,9	20,3	18,9	14,8	16,9
1982	9,3	13,8	15,3	7,6	10,7
1983	9,0	13,1	11,0	15,4	14,0
1984	8,8	8,4	10,3	10,0	9,6
1985	9,2	11,0	4,6	7,7	8,5
1986	8,0	12,0	11,1	10,6	10,9
1965-1973	12,3	14,0	15,2	14,8	14,2
1974-1985	16,0	20,6	20,6	18,9	19,6
1986-1989	7,1	7,8	5,7	7,6	7,5

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Salarios y de las series corregidas de ésta ofrecidas por J. L. MALO DE MOLINA en «Las series desagregadas de salarios», Banco de España, *Estudios Económicos*, núm. 31, 1983, y la *Estadística de Jornales Agrarios* (MAPA).

**GRÁFICO 3. Evolución de los salarios
(Tasas de variación)**



nales de las Encuestas sobre producción industrial realizadas por el INE, así como de las tablas Input-Output. Tales datos ofrecen una evolución de salarios muy similar a la de la Encuesta de Salarios, pero al mismo tiempo también ofrecen un crecimiento de la producción, el valor añadido y la productividad del trabajo sensiblemente superior al que se desprende de la Contabilidad Nacional de España. De esta manera, parece claro que si se calculan los costes laborales reales por unidad de producto mezclando la información de la Encuesta de Salarios y de la CNE, se sobreestima considerablemente su aumento, que resultaría ser del 25 % para el período 1973 a 1976, cuando en realidad, según las fuentes estadísticas alternativas citadas, el incremento se sitúa en un 15 %, cifra en todo caso apreciable. Por esta razón, hemos optado por ofrecer sólo los costes laborales que resultan de los datos de la Encuesta de Producción Industrial y la Tabla Input-Output, comparando su evolución con la experimentada en otros países desarrollados (cuadro 18).

Podríamos concluir, pues, que al menos en la industria y en la construcción, consideradas conjuntamente, las elevaciones de los costes laborales por trabaja-

CUADRO 17. Deflatores implícitos del PIB. Componentes de oferta
(Tasas anuales de variación)

	<i>Ramas agraria y pesquera</i>	<i>Ramas industriales</i>	<i>Industria excepto construcción</i>	<i>Construcción</i>	<i>Servicios</i>	<i>PIB</i>
1973	13,4	11,5	9,3	19,0	12,8	12,0
1974	6,7	18,5	16,7	24,6	17,4	16,3
1975	16,2	14,4	15,9	20,6	17,7	16,8
1976	8,7	16,3	15,6	17,4	18,2	16,4
1977	29,3	20,4	22,5	25,2	24,2	23,2
1978	13,2	19,8	18,0	26,0	22,7	20,6
1979	8,2	17,1	15,7	22,1	18,6	17,1
1980	-0,8	14,1	13,9	15,1	15,8	14,2
1981	6,8	11,2	13,2	3,7	14,7	12,0
1982	19,9	14,2	14,9	12,0	12,8	13,8
1983	5,2	11,5	12,7	6,7	12,4	11,6
1984	10,4	11,7	12,5	6,8	13,0	10,9
1985	2,8	8,2	8,6	6,5	9,0	8,7
1986	14,4	15,3	15,1	16,4	8,9	10,9
1965-1973	6,8	6,4	4,6	10,2	9,5	7,8
1974-1985	10,3	14,7	15,0	15,3	16,3	15,1
1986-1988	5,2	7,7	6,1	14,3	7,3	7,2

Fuente: Elaboración propia a partir de la CNE.

dor, descontado el incremento de la productividad, superaron de una forma apreciable, ya desde 1972, el crecimiento de los precios, a pesar del importante alza que éstos experimentaron en 1973 y 1974, traduciéndose en un aumento del peso de los costes laborales en el valor añadido de las empresas. De esta manera, el carácter industrial de la crisis, que hemos destacado al examinar el comportamiento de la demanda y la producción industriales, encontraría también una confirmación en la evolución diferencial de uno de sus elementos causales, el comportamiento de los salarios. (Añadamos que el temprano inicio de las elevaciones de los costes laborales unitarios de las empresas, en 1972, hay que atribuirlo al ascenso que se produjo en este año en las empresas del sector construcción; aunque pronto esto dejó de ser un hecho aislado, pues también tuvo lugar en las industrias tradicionales, en las que la producción creció más lentamente, reflejando el efecto de uniformización de las elevaciones salariales entre sectores que el fortalecimiento de las centrales sindicales tendió a imponer.)

El rápido crecimiento de los costes laborales por asalariado (salario más cotizaciones a la Seguridad Social), hizo que siguiera creciendo la tasa de inflación,

CUADRO 18. Costes laborales por unidad de producto en la industria manufacturera
(Tasas anuales de variación)

Años	RFA	Francia	R. Unido	Italia	España	EEUU	Japón
1973	0,40	-2,20	-1,00	0,60	1,65	-3,40	-0,97
1974	1,20	-2,45	2,63	0,00	2,16	4,15	5,14
1975	0,30	10,59	7,58	15,01	9,88	-0,24	5,01
1976	-2,65	-2,37	-3,48	-6,48	0,96	-2,30	-8,09
1977	1,61	-0,58	-3,22	-1,29	-0,48	-0,12	-3,14
1978	0,99	-0,88	2,25	-2,06	-2,08	-0,25	-5,73
1979	-0,98	-3,35	1,15	-5,64	-0,49	0,25	-5,02
1980	3,17	1,83	1,42	-6,48	-1,31	1,99	-4,31
1981	0,29	-0,40	-2,89	0,87	-0,71	-2,92	-0,73
1982	-1,25	0,60	-2,12	-0,86	-2,62	0,25	-4,54
1983	-5,34	1,10	4,91	5,74	-2,08	-0,37	3,68
1984	-2,77	-4,64	-0,56	-6,15	-6,72	-1,13	-3,85
1985	-2,00	-2,69	-1,22	-2,40	-3,71	-1,90	-0,31
1973-1985	-0,56	-0,48	0,37	-0,86	-0,49	-0,48	-1,84

Fuente: Para España, elaboración propia a partir de R. GANDOY, «Producción y productividad en la industria española (1964-1981)», *Economía Industrial*, núm. 256, julio-agosto de 1987 y CNE. Para los demás países, *Economie Européenne*, núm. 25, septiembre de 1985.

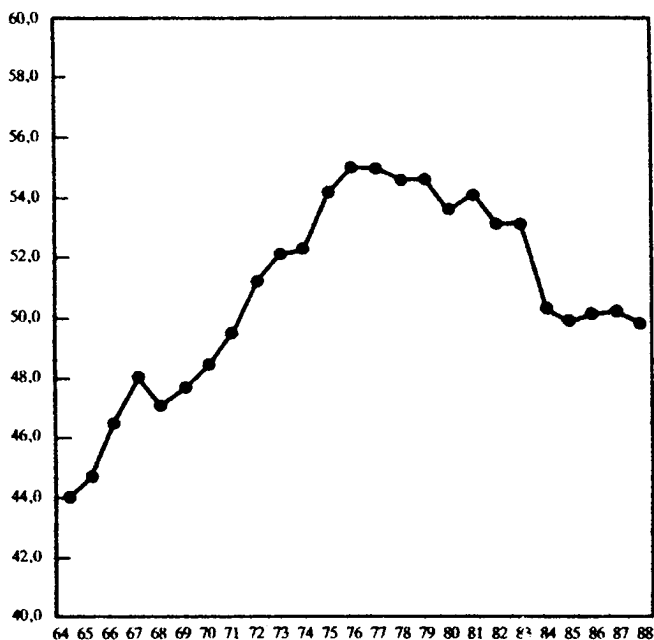
medida ésta tanto por el deflactor del PIB como por el IPC, de comportamientos muy similares. El mecanismo de indiciación salarial adoptado de forma general por las centrales sindicales, tendía a reproducir la misma tasa de crecimiento de los precios del año ya transcurrido, habida cuenta de las escasas ganancias de productividad que podían conseguirse, dado el lento crecimiento de la economía y la existencia de un factor externo de inflación, el alza del precio de los crudos. Por ello, en los Pactos de la Moncloa de 1977 se acordó una indiciación de los salarios referida no a la inflación pasada sino a la prevista, incluyendo cláusulas de revisión salarial; y, de hecho, se consiguió una gradual desaceleración del crecimiento de los precios desde 1978, aunque, a juzgar por el elevado crecimiento de los salarios durante ese mismo año y 1979 que se desprende de la Encuesta de Salarios, los efectos de lo pactado habrían sido más acusados en la aminoración de las expectativas inflacionistas de los agentes económicos que en la moderación salarial, tal vez porque el Gobierno no cumplió sus compromisos o porque no intentó establecer nuevos pactos hasta principios de la década de los ochenta, cuando se sucedieron diversos acuerdos que, por lo demás, no fueron muy respetados. Ello contribuiría a que la desaceleración en el crecimiento de los precios fuera un proceso relativamente lento (lentitud que no resulta excepcional, conviene indicarlo, en el marco de los países comunitarios, como puede apreciarse en el cuadro 19) hasta el primer Gobierno del Partido Socialista Obrero Español, que consiguió una mayor desaceleración de los salarios, contando, para ello, con

CUADRO 19. Evolución del deflactor del PIB en diversos países
(Tasas anuales de variación)

	B	DI	D	GR	E	F	IRL	I	L	NL	P	UK	CEE-12	EEUU	JA
1973	7,2	10,7	6,4	19,4	12,0	7,8	15,3	11,6	11,8	9,0	9,5	7,1	8,7	5,5	12,9
1974	12,6	13,1	7,0	20,9	16,3	11,1	6,1	18,5	17,5	9,2	18,9	14,9	12,8	9,0	20,8
1975	12,1	12,4	6,0	12,3	16,8	13,4	22,4	17,5	-2,2	10,2	16,2	27,1	15,0	9,2	7,7
1976	7,6	9,1	3,6	15,4	16,4	9,9	21,0	18,0	12,7	9,0	16,3	15,0	11,4	5,9	7,2
1977	7,5	9,4	3,7	13,0	23,2	9,0	13,3	19,1	0,8	6,7	26,4	13,9	11,7	5,7	5,8
1978	4,3	9,9	4,3	12,9	20,6	9,5	10,5	13,9	5,4	5,4	21,7	11,3	10,2	7,4	4,8
1979	4,6	7,6	4,0	18,6	17,1	10,4	13,7	15,9	5,8	3,9	18,8	14,5	10,8	8,5	3,0
1980	3,8	8,2	4,8	17,7	14,2	12,2	14,7	20,6	7,4	5,7	20,9	19,9	12,9	9,6	3,8
1981	5,0	10,1	4,0	20,0	12,0	11,8	18,2	18,3	8,1	5,5	16,5	11,8	10,9	8,9	3,2
1982	7,1	19,6	4,4	24,7	13,8	12,6	15,9	17,8	9,9	6,0	21,8	7,5	10,6	6,9	1,9
1983	6,4	8,1	3,3	19,9	11,6	9,5	10,4	15,0	8,2	1,6	24,1	5,0	8,3	4,5	0,8
1984	5,3	5,7	1,9	19,9	10,9	7,3	6,6	10,7	6,6	2,6	25,6	4,4	6,6	3,5	0,6
1985	5,5	5,2	2,2	17,8	8,7	5,7	5,4	8,7	3,4	1,8	21,7	5,9	6,0	3,2	1,4
1986	3,6	4,2	3,1	18,6	10,9	5,1	7,3	7,5	2,6	0,7	18,0	3,6	5,3	2,7	1,9
1965-1973	4,7	7,8	4,6	5,2	7,8	5,0	8,2	5,2	5,3	6,6	5,1	6,0	5,5	4,3	6,5
1974-1985	6,8	9,8	4,1	17,7	15,1	10,2	13,1	16,1	6,9	5,6	20,7	12,4	10,5	6,8	5,0
1986-1989	2,1	4,5	2,2	15,6	7,2	3,3	3,7	5,5	1,9	0,5	11,8	5,1	4,8	3,4	0,7

Fuente: Revista *Economie Européenne*, diversos números, y *Perspectives Économiques de la OCDE*.

GRÁFICO 4. Remuneración de asalariados en el PIB
(En porcentaje)



el apoyo de UGT. No se olvide tampoco que a partir de 1977 contribuyó igualmente a atemperar el crecimiento de los precios una gradual mejora de la instrumentación de la política monetaria y una mayor decisión en la utilización de ésta con fines antiinflacionistas ².

Las elevaciones de salarios, y el deterioro de la rentabilidad real de las empresas que produjeron, fueron también una causa relevante de la caída del empleo que tuvo lugar desde 1975 (cuadro 20). En el capítulo que en esta misma obra analiza los problemas del mercado de trabajo ya se han ofrecido datos y argumentos que describen y explican dicho descenso de la ocupación, ponderándose la importancia de los incrementos salariales entre sus diversos factores causales. Añadamos aquí solamente que en la industria y en la construcción, en donde las elevaciones de salarios fueron mayores, la reducción de empleo permitió un considerable incremento de la productividad aparente del trabajo y, en consecuencia, un continuo descenso de los costes laborales unitarios, de forma que

² Para Javier ARÍZTEGUI, 1977 marca el final de un período de ambigüedad en la definición de los objetivos de la política monetaria en España que se iniciaría en 1973: véase más atrás el capítulo «La política monetaria: un período crucial».

eran inferiores en 1985 que en 1972, en la antesala del período de transición (véase cuadro 18).

Para terminar este epígrafe, haremos ahora una sucinta referencia a la participación de los asalariados en el PIB. Considerando el conjunto de la economía, la participación de la remuneración de los asalariados en el PIB al coste de los factores que se desprende de la información que ofrece la Contabilidad Nacional de España (gráfico 4) sigue una evolución muy similar, a lo largo de todo el período estudiado, a la de los costes laborales por unidad de producto, ya que es igual al producto de éstos por la tasa de asalarización de la población ocupada, que sólo experimentó una reducida variación. Muestra un ascenso ininterrumpido hasta 1976, en que las elevaciones en los costes laborales alcanzaron el punto máximo, y una reducción desde entonces, reflejo de la disminución del empleo. Llama la atención, en todo caso, la notable reducción que tuvo lugar en 1984, año en que se produjo una drástica caída del empleo, al mismo tiempo que una disminución apreciable de los salarios reales. Este año fue, sin duda, crucial en el proceso de ajuste de los costes de las empresas, situando a éstas en condiciones de abordar su reconversión técnica y productiva.

CUADRO 20. Evolución del empleo por ramas productivas
(Tasas anuales de variación)

	<i>Rama agraria y pesquera</i>	<i>Industria excepto construcción</i>	<i>Construcción</i>	<i>Servicios</i>	<i>Total</i>
1973	-3,4	3,4	4,2	4,3	2,0
1974	-4,3	2,6	2,8	2,1	0,7
1975	-6,8	0,2	-2,1	0,4	-1,6
1976	-5,0	-0,9	-1,0	1,0	-1,1
1977	-4,6	-1,1	1,2	1,7	-0,5
1978	-3,2	-1,9	-3,7	-0,4	-1,7
1979	-5,3	-2,3	-5,3	1,3	-1,7
1980	-6,3	-3,6	-6,9	-0,4	-3,0
1981	-5,5	-4,3	-7,6	-0,2	-3,0
1982	-2,3	-5,4	-3,0	1,8	-1,3
1983	0,2	-2,3	-4,6	-0,3	-1,1
1984	-3,5	-2,5	-7,5	0,2	-1,8
1985	-2,0	-3,4	-4,8	1,4	-0,9
1986	-9,7	1,7	-7,4	6,1	2,2
1964-1973	-3,2	2,5	2,6	2,8	0,8
1974-1985	-4,1	-2,1	-3,6	0,7	-1,4
1986-1989	-3,9	2,0	8,8	4,9	3,1

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda, Dirección General de Previsión y Coyuntura, *Economía española, Series Históricas, ob. cit.*

6. Consideraciones finales

El cambio político e institucional que acompaña el establecimiento de la democracia en España dejó su huella en el funcionamiento de la economía, generando una elevada incertidumbre en los agentes económicos, particularmente entre los empresarios. Se produjeron tensiones en los mercados laborales que eran, en buena medida, la expresión de la lucha de las centrales sindicales por su legalidad y su fortalecimiento, y se dificultó el diseño e instrumentación de la adecuada política económica. Ello impidió afrontar con rapidez y eficacia los desequilibrios en los precios y en el comercio exterior provocados por el elevado crecimiento de la demanda interna durante 1972 y 1973 y el primer alza de precios de los crudos petrolíferos.

Sin embargo, tales desequilibrios fueron también la expresión de la endeblez y vulnerabilidad de la industria española, especializada en producciones cuya demanda tendía a crecer lentamente, y cuyo desarrollo, por consiguiente, había de sustentarse en una mayor orientación hacia los mercados exteriores, para lo que, sin embargo, carecía de la competitividad necesaria.

La crisis fue, pues, en parte considerable, una manifestación de esos problemas de competitividad, así como de que su solución no podía encontrarse en las coordenadas de intervencionismo y protección de la economía propias del régimen franquista, sino en una dirección muy distinta, esto es, en una mayor inserción en los mercados internacionales, difícil de conseguir, por otra parte, sin un sistema institucional semejante al de los países desarrollados de nuestro entorno.

No es meramente casual, por consiguiente, que la crisis política y la crisis económica caminaran juntas. La primera expresaba el agotamiento del modelo institucional de los años sesenta, y la necesidad de sustituirlo por el prevaeciente en las democracias occidentales; sin ello era difícil afrontar la debilidad del modelo económico que se encontraba detrás de la segunda, y su sustitución por el vigente en esos mismos países. De ahí que los primeros gobiernos de la democracia se apresuraran a solicitar la incorporación de España a la CEE.

Por ello, la culminación del período de transición política y la clarificación de las expectativas de futuro que el primer Gobierno socialista realizó, reduciendo los niveles de incertidumbre y los temores que pudo suscitar inicialmente en determinados medios su formación y mostrando una decidida voluntad de afrontar los problemas económicos (para lo que contó con la ayuda de un elevado apoyo sindical), establecieron las bases para una recuperación de la economía, que sólo necesitó a partir de entonces los estímulos ofrecidos por un marco internacional más propicio, el creado por la recuperación de las economías europeas desde 1984 y 1985, y el reto de la integración en la CEE, para hacerse realidad.

ORIENTACION BIBLIOGRAFICA

El seguimiento de la economía española de la transición y la democracia a través de sus principales magnitudes exige combinar diversas fuentes estadísticas, confrontarlas cuando ofrecen información de la misma variable, tratar de superar las rupturas metodológicas que haya experimentado su elaboración y armonizar sus clasificaciones sectoriales. La obtención de la información que se presenta en las páginas anteriores ha exigido mucho de todo ello. Existen, sin embargo, múltiples trabajos dedicados a efectuar también esta labor, algunos de los cuales nos han servido de apoyo, y entre los que destacaremos aquellos que, recogiendo información de la totalidad del periodo que hemos analizado, poseen un carácter más global o analizan variables de especial significación para el conocimiento del periodo de transición.

Entre los que se centran en las magnitudes agregadas, incluyendo, en todo caso, información de las cuatro grandes ramas de actividad (agricultura, industria, construcción y servicios) y de los sectores institucionales, hemos de mencionar los realizados por el propio Instituto Nacional de Estadística, extendiendo la serie del PIB con base en 1980 (componentes de demanda y oferta) hacia atrás en el tiempo, hasta 1970. Una prolongación adicional de estas series y de algunas otras de la CNE hasta 1964 puede encontrarse en R. MYRO. «La evolución de la economía española a través de sus principales magnitudes agregadas» en la obra *España, economía. Nueva edición ampliada*, dirigida por J.L. GARCÍA DELGADO y publicada por Espasa-Calpe, en Madrid, en 1989. De la misma manera, son destacables las series de renta, producción y empleo ofrecidas periódicamente por el Banco Bilbao Vizcaya en sus *Informes Económicos Anuales* y en la *Renta Nacional de España y su distribución provincial*, que incluyen una desagregación de la renta y otras magnitudes por provincias, así como un apreciable detalle de ramas de actividad. Es asimismo valioso el libro de J. BAIGES, C. MOLINAS y M. SEBASTIÁN titulado *La economía española 1964-1985: datos, fuentes y análisis*, publicado en 1987 por el Instituto de Estudios Fiscales, que ofrece series estadísticas de un amplio conjunto de variables, un análisis sucinto de ellas y una valoración de las insuficiencias y problemas de las fuentes estadísticas que utiliza. De la misma manera, es encomiable la labor estadística de la Dirección General de Previsión y Coyuntura del Ministerio de Economía, parte de la cual se plasma en el libro titulado *Economía Española. Series Estadísticas*, publicado en julio de 1988.

Aunque referido exclusivamente a las estadísticas de la Encuesta de Salarios, dada su importancia merece también destacarse en este apartado el libro de J.L. MALO DE MOLINA titulado *Las series desagregadas de salarios*, publicado en 1983 por el Banco de España, en el núm. 31 de la serie «Estudios Económicos».

Entre los trabajos que ofrecen información desagregada de las ramas de actividad, son más numerosos los referidos exclusivamente a la industria. En nuestra monografía titulada *La industria española. Información estadística*, publicada en 1988 por la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social (FIES), en su colección «Documentos de Trabajo» con el núm. 21, ofrecemos una información bastante completa, para años escogidos, de las diferentes magnitudes de cada una de las ramas industriales, incluyendo el comercio exterior, lo que permite el cálculo de consumos aparentes. La extensión de este trabajo hasta 1964 y la inclusión de las ramas no industriales ha permitido elaborar la información desagregada ofrecida en las páginas anteriores, contando para ello con la ventaja de que la CNE ofrece ya información de la producción por ramas de actividad para el periodo 1980-1985. Los datos del comercio exterior que ofrece la DGA son sistematizados, analizados y comparados con los correspondientes a otros países en la monografía de P. L'HO-

TELLERIE y J. VIÑALS titulada *Tendencias del comercio exterior español. Apéndice estadístico*, publicada por el Banco de España en 1987, Servicio de Estudios, Documento de Trabajo núm. 8706. También ofrece una abundante elaboración estadística, de las ramas de actividad de la industria, como base del análisis de la crisis industrial que en él se realiza, el libro de J. SEGURA y otros titulado *La industria española en la crisis 1978/1984*, publicado en 1989 por Alianza Editorial. Merecen citarse, asimismo, los trabajos de estimación de las diferentes magnitudes de las ramas industriales realizados por R. GANDOY y J. GÓMEZ VILLEGAS, pudiendo destacarse entre ellos la monografía titulada *Evolución y modificación en la estructura de la industria española*, que, aunque no cubre todo el periodo de transición, llena el vacío existente entre la desaparición de las antiguas Encuestas de producción industrial (que elaboraba la extinta Organización Sindical Española) y la actual Encuesta Industrial que publica el INE. Finalmente, las estadísticas que ofrece el Ministerio de Agricultura y Pesca en diversas publicaciones, y en particular, en el *Anuario de Estadística Agraria* y en las *Cuentas del Sector Agrario*, son insustituibles para el análisis de este sector.

Similitudes y diferencias con el entorno europeo

JUERGEN B. DONGES

1. Introducción

Contemplada en el contexto europeo, la economía española ha cambiado claramente su fisonomía durante los últimos tres lustros: ha dejado de ser una economía en cierto modo atrasada, con bastantes rasgos de típico subdesarrollo interno y una peculiar inclinación hacia el proteccionismo exterior, para convertirse en una economía que hace gala de un dinamismo y una vitalidad notables y muestra singular afán por modernizarse y equipararse con los países más avanzados de su entorno. En 1973, diversos organismos internacionales todavía incluían a España en el grupo de los países en vía de desarrollo (en Europa junto con Chipre, Grecia, Malta, Portugal, Turquía y Yugoslavia); hoy en día, éste ya no es el caso.

Lo que hace este cambio tan notable es el hecho de que ocurrió bajo condiciones que más que favorables tenían que parecerles adversas a quienes se atre-

vieran a vaticinar el futuro: el modelo de desarrollo económico de la década de los sesenta, con planificación indicativa, mostraba síntomas de agotamiento; las estructuras productivas pecaban de excesiva rigidez como para responder eficientemente al reto establecido por los nuevos condicionamientos energéticos, las nuevas tecnologías y la aparición de nuevos competidores en los mercados mundiales; para una instrumentación efectiva de las políticas macroeconómicas ante el nuevo sistema monetario internacional de tipos de cambio flotantes faltaban conocimientos y hábitos; la superación del régimen autoritario franquista hacía temer la erupción de luchas entre los distintos grupos de interés por una nueva distribución personal, funcional y regional de las rentas; y de los partidos políticos en un incipiente sistema democrático cabía esperar una predisposición por superarse mutuamente en promesas de carácter populista y por lo tanto costosas, con el fin de salir airosos de los comicios electorales.

Crisis económica en España, la hubo, y fue profunda y más prolongada que en cualquier otro país europeo occidental. Pero una vez que el país despertó de su letargo económico, resucitó como una especie de fénix. Desde 1986, España viene superando claramente el ritmo de crecimiento registrado en los demás países industrializados, la expansión de la inversión privada en bienes de equipo es muy rápida y la afluencia de capitales foráneos a largo plazo no tiene ni precedente (en la historia moderna española) ni comparación (con otros países a nivel de desarrollo semejante al de España).

En los capítulos anteriores se han analizado los aspectos más significativos de este proceso. A modo de epílogo se añadirán a continuación unas pinceladas al panorama de la economía española, seleccionadas en base de los razonamientos que más acaparan la atención en los foros internacionales. Abordaremos cinco grandes temas, a saber:

- el comportamiento coyuntural de la economía,
- el control de la inflación,
- los cambios estructurales en el aparato productivo,
- el atractivo del país para ubicar inversiones,
- el reto de la integración económica europea.

2. Peculiaridades en los ciclos coyunturales

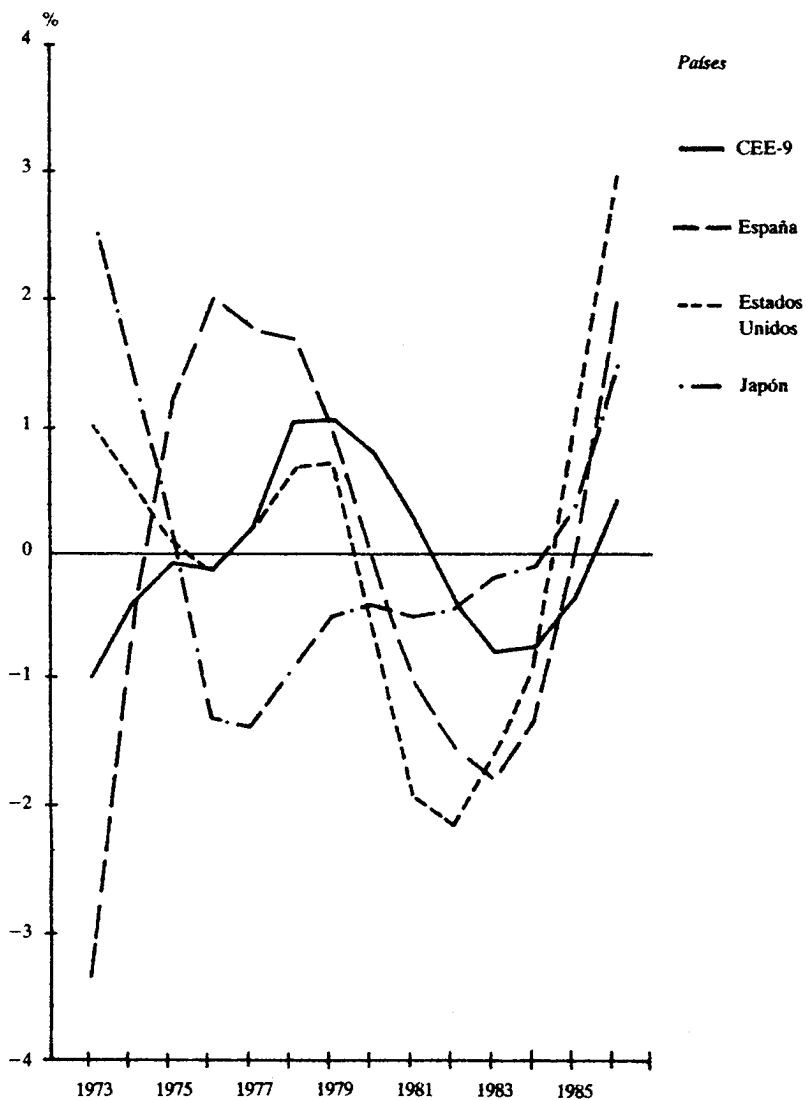
A pesar de los profundos cambios estructurales que se han producido en el sistema de división internacional del trabajo durante los últimos quince años, la evolución económica de los países occidentales ha continuado supeditada al ciclo coyuntural, es decir, a variaciones en el grado de utilización del potencial productivo. Recordemos: después de una fase alcista de la demanda global en 1972-73, se produjo un notable retroceso de actividad en 1974-75, en parte impulsado desde el exterior, al quintuplicar la OPEP los precios de los crudos de petróleo

(deterioro de la relación real de intercambio de los países importadores), pero en buena medida también debido a las políticas monetarias restrictivas adoptadas con el propósito de frenar la inflación que se había animado ya antes de la explosión de los precios del petróleo. Posteriormente, volvieron a reactivarse las economías y, tras sufrir un ligero debilitamiento en 1977, entraron en 1978-79 en una expansión acompañada de una aceleración alarmante de las tasas de inflación. Esto fue fruto de los acuerdos que el Grupo de los Siete (Estados Unidos, Canadá, Japón, Alemania, Francia, Gran Bretaña e Italia) había adoptado en la cumbre de Bonn (julio de 1978) con el fin de que Alemania y Japón actuaran como locomotoras de la economía mundial, lo que propició, dicho sea de paso, unas condiciones de mercado idóneas para que los países productores de petróleo pudieran encarecer nuevamente la energía. La actuación sincronizada de los Gobiernos y Bancos Centrales de los principales países industrializados para atajar la inflación hundió, durante 1980-82, a aquellas economías en la recesión más profunda y prolongada de la posguerra, con un fuerte aumento del paro laboral. Una vez quebrantadas las expectativas inflacionarias, se inicia, en 1983, un nuevo ciclo expansivo que, al perdurar aún en 1990, bate todos los récords de duración, si bien no libra a Europa de la crisis de desempleo.

El perfil coyuntural de la economía española ha mostrado matices distintos. Como puede apreciarse en los gráficos 1 y 2, el grado de oscilación cíclica y la duración de las fases expansivas y recesivas han sido más acusados en España que en la CEE, los Estados Unidos o el Japón:

- La primera recesión en el período contemplado llegó algo más tarde, en 1975. En aquel año, la tasa de incremento del PIB permaneció casi estancada (después de haber registrado en 1974 aún un cuantioso aumento del 5,3 %), mientras que el conjunto de la CEE (y OCDE) vio descender su producto real.
- La recuperación posterior de la economía mundial no se hizo sentir en la economía española. Su coyuntura quedó supeditada a problemas internos que se podrían imputar a las circunstancias creadas por la transición política, pero que tenían su raíz en distorsiones del aparato productivo y rigideces en los mercados que lastraban España desde hacía tiempo. El resultado fue que el ciclo recesivo se prolongara hasta mediados de los años ochenta y la tasa de desempleo escalara a cotas antes desconocidas (del 1,9 % de la población activa en 1975 al 19 % en 1985) y muy superiores a las registradas en el entorno europeo (donde también habían aumentado). Al mismo tiempo, se disparó la inflación, aproximándose en 1977 a magnitudes «sudamericanas» (un 24,5 % interanual, para los precios al consumo) y resistiéndose durante muchos años a salir de los dos dígitos (no ocurriría hasta 1985). De este modo, España quedó inmersa en una crisis económica compleja y de largo alcance, como no la sufrieron los demás países del continente europeo (ni los Estados Unidos o Japón).

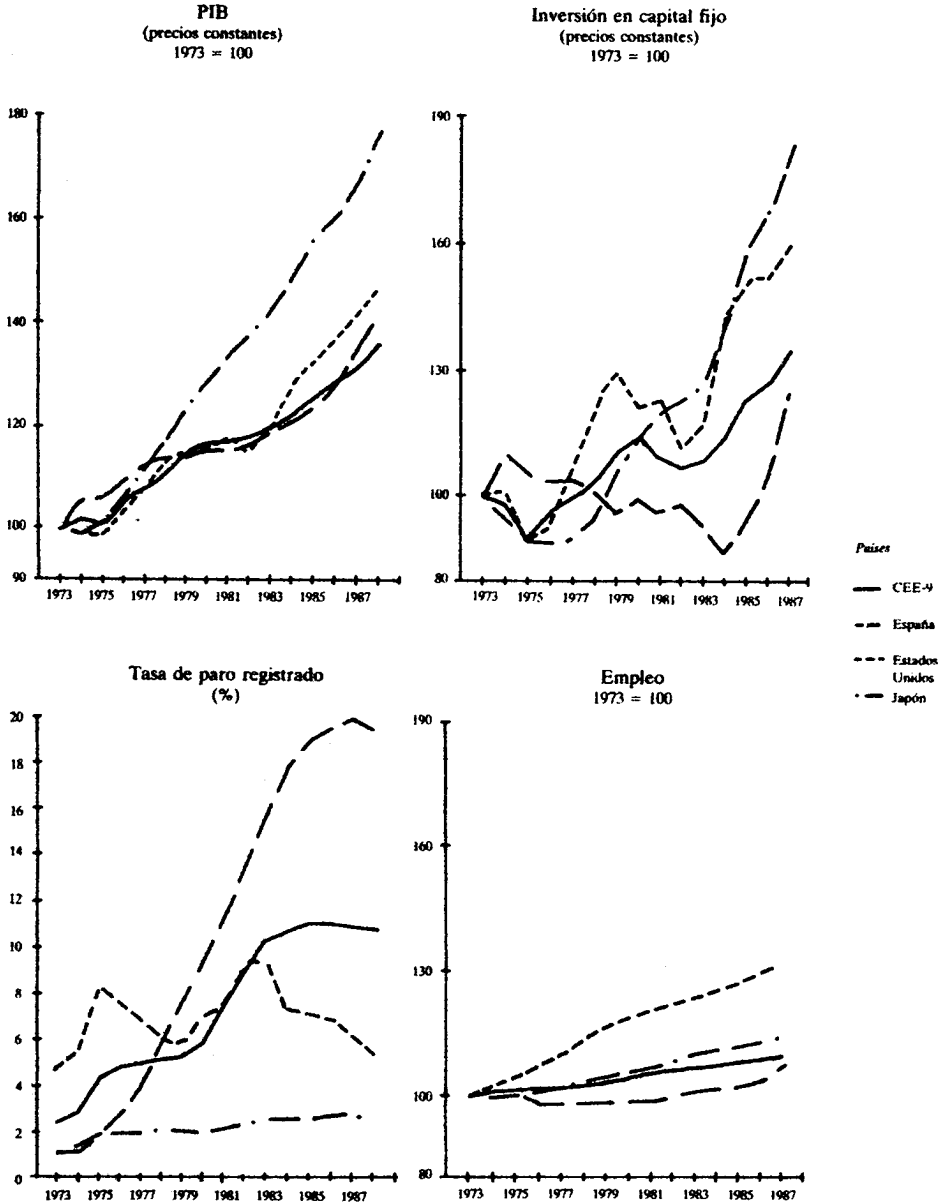
GRÁFICO 1. Ciclos coyunturales del producto interior bruto
(Desviación porcentual de la tendencia secular del PIB real)



Nota: La tendencia secular del PIB ha sido estimada mediante una ecuación de regresión en base de promedios quinquenales móviles.

Fuente: Oficina Estadística de las Comunidades Europeas. Elaboración propia.

GRÁFICO 2. Indicadores macroeconómicos para diversos países



Fuente: Oficina Estadística de las Comunidades Europeas.
 OECD, National Account Statistics. Elaboración propia.

- Al reciente ciclo expansivo en la economía mundial, España llega con retraso (en 1987), pero llega y encauza la reactivación coyuntural por un camino que acerca el ritmo de actividad al potencial de crecimiento de la economía. El incremento anual del PIB (en términos reales) pasó del 3,3 % en 1986 al 5,5 % en 1987, 5,3 % en 1988 y el 4,9 % en 1989, con lo que España ha superado claramente el ritmo medio de expansión económica registrado en la CEE (y en el conjunto de países de la OCDE). Esta expansión vino propiciada, en buena medida y a diferencia de lo ocurrido en los demás países comunitarios con la excepción de Gran Bretaña, por la inversión privada en bienes de equipo (después de un largo período de atonía inversora). Y el empuje de la inversión, cada vez más orientada hacia la ampliación de la capacidad productiva, ha tenido un impacto favorable en el mercado de trabajo hasta el punto de que en España se creaban nuevos empleos a un ritmo superior al que lo hacía el resto de la CEE.

El que los ciclos coyunturales de España se hayan desvinculado un tanto de los ciclos en la economía mundial parece encajar perfectamente con las nuevas condiciones que se derivaban de la quiebra del Sistema Monetario Internacional de Bretton Woods, con tipos de cambio fijos pero ajustables. Con el paso, a partir de 1973, hacia un régimen con tipos de cambio flotantes, acompañado de una progresiva liberalización de los movimientos internacionales de capitales, cada uno de los países recobraba autonomía en cuanto a sus objetivos macroeconómicos. Bien es cierto que la autonomía no era absoluta, ya que también en un sistema con tipos de cambio flotantes pueden producirse transmisiones internacionales de las fluctuaciones coyunturales (con efectos sincronizantes o contrapuestos, según el origen de la perturbación exterior). Pero había desaparecido la subordinación de la política monetaria al equilibrio exterior de la economía, que inexorablemente había exigido el sistema de Bretton Woods. Bajo el nuevo régimen de tipos de cambio, las autoridades monetarias podían y pueden, si se lo proponen, controlar la base monetaria (en el concepto más apropiado) y responder a recesiones o recalentamientos coyunturales con suficiente margen de actuación por el lado de la balanza de pagos.

Sin embargo, ni España ni los demás países occidentales realmente hicieron todo el uso posible de dicha autonomía. Más bien, las autoridades monetarias nacionales marcharon al compás de las políticas de los Bancos emisores estadounidense y alemán fundamentalmente, que a su vez estaban bastante sincronizadas la una con la otra. En ninguna parte se prescindió del objetivo de fijar o mantener un determinado tipo de cambio, al margen de las fuerzas del mercado, ya sea para defender la competitividad exterior de las empresas, ya sea para evitar la importación de inflación. Como contrapartida, los tipos de cambio reales experimentaron frecuentes altibajos (creando incertidumbre entre los agentes económicos) y evolucionaron por otros senderos que los que estarían marcados por

las «condiciones fundamentales» reinantes en cada país (produciendo distorsiones en la asignación de recursos).

La experiencia española habla por sí sola: habida cuenta de que en España la tasa de inflación es superior a la internacional y que los niveles de productividad son inferiores, lo normal es que la peseta, medida por su valor efectivo real, tienda a depreciarse frente a las principales divisas. Pero esto sólo ha ocurrido temporalmente, entre 1980 y 1984; durante la segunda mitad de los años setenta la peseta se había apreciado notablemente en términos reales, y lo mismo ha ocurrido en años recientes, en los que la peseta ha dado muestras de fortaleza que presumiblemente es artificial. El comportamiento de la peseta ha hecho mella en la evolución del comercio exterior y, a través de este conducto, en la evolución coyuntural (aunque no se pueda medir el impacto, dado que hay más factores en vigor). En este sentido, España comparte la experiencia de otros países respecto de los límites, si no la incapacidad, de la política monetaria de conciliar objetivos internos y externos.

3. Avances en la lucha contra la inflación

Cuando se aproxima en España la transición política, la economía mundial experimentaba elevados ritmos de inflación (cuadro 1). En 1974, el incremento de los precios al consumo para el conjunto de países de la OCDE fue del 13,4 %, para los países miembros de la CEE algo menos; durante el período 1970-73, que se caracterizó por un fuerte auge coyuntural, la tasa media de inflación había sido del 6 %. España sufría incluso una inflación más intensa (con tasas del 15,7 % y 9,3 %, respectivamente), lo cual era ya por aquel entonces tradición.

La fuerte aceleración de la inflación era, y es todavía hoy en día, atribuida generalmente al (primer) «choque petrolífero», es decir, a factores externos. Si bien es cierto que el alza de los precios del crudo, y de otras materias primas, encareció en la mayoría de los países la factura de importación, es conveniente recordar que la inflación en última instancia siempre es un problema monetario, es decir, se debe a un exceso de medios de pago en circulación —exceso en relación al crecimiento del potencial productivo del país. Dicho de otra forma: la inflación la generan los propios Gobiernos (o los Bancos emisores), y así fue a mediados de los años setenta y después. La política de precios de la OPEP podía servir de chivo expiatorio, pero el problema de la inflación se debía básicamente a los extendidos hábitos de monetizar déficit públicos y a la popular creencia en la célebre «curva de Phillips», de cuño keynesiano, que hacía suponer que de la inflación resultarían estímulos para el crecimiento económico y el empleo.

Tal y como era de esperar, y numerosos analistas lo habían advertido, la permisividad inflacionaria en los años setenta fue realmente nociva:

CUADRO 1. Ritmos de inflación
(Porcentaje de variación anual de los precios al consumo)

Período/año	España	CEE-9	Estados Unidos	Diferencial frente			Pro-Memoria: Tipo de cambio efectivo real de la peseta frente		
				CEE		EE UU	CEE	CEE	OCDE
				CEE	EE UU	EE UU	CEE	OCDE	
1972-1976	15,4	11,4	8,0	4,0	7,4	+3,0	+2,8	+2,8	
1976-1980	18,8	10,9	9,7	7,9	9,1	+1,9	+2,9	+2,9	
1980-1984	13,1	9,7	6,0	3,4	7,1	-0,9	-3,8	-3,8	
1985	8,8	6,3	3,6	2,5	5,2	+1,6	+1,4	+1,4	
1986	8,8	3,4	1,9	5,4	6,9	+0,7	+4,5	+4,5	
1987	5,3	3,4	3,7	1,9	1,6	0	+2,4	+2,4	
1988	4,8	2,9	4,1	1,9	0,7	+5,3	+4,8	+4,8	
1989	6,9	4,6	4,8	2,3	2,1	+7,7	+6,4	+6,4	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos facilitados por la Oficina Estadística de las Comunidades Europeas. Banco de España, *Informe Anual*.

- El sistema de precios relativos perdió eficacia en cuanto a su capacidad de transmitir de un modo conciso y a un coste mínimo la información que los agentes económicos precisan con el fin de poder decidir qué y cómo producir, invertir, ahorrar, consumir y trabajar. Buena parte de la formación de capital fijo no tenía otra función que la de proteger al propietario frente a la inflación; se formaba «oro de hormigón» (de lo que se beneficiaban las empresas de la construcción) o se atesoraba oro auténtico (de lo que se beneficiaban los países exportadores de este metal). También proliferaba la inversión inmobiliaria puramente especulativa, claro está. Siempre se comprometían recursos reales en actividades cuya productividad social era inferior a la que se hubiera podido haber logrado mediante inversiones en maquinaria, infraestructura económica, vivienda básica y en capital humano. Estas distorsiones frenaron el ritmo de crecimiento de las economías y crearon desempleo, es decir, hundieron a los países occidentales en lo que se vino a llamar *stagflation*.
- Al mismo tiempo se produjo una redistribución de ingresos y del patrimonio generalmente calificada de injusta. Los «perdedores» fueron los empleados con sueldos fijos, los pensionistas, jubilados y demás personas que percibían prestaciones sociales no indexadas, los ahorradores y acreedores (que habían concertado préstamos en términos monetarios) así como los productores de bienes y servicios que estaban sometidos a regulación de precios por parte de la Administración. Entre los «ganadores» de la inflación se encontraban los poseedores de inmuebles y otros valores reales así como los deudores (privados y públicos). En general, el tipo de impuesto que supone la inflación era fuertemente regresivo, esto es, incidía más sobre las personas con rentas bajas que sobre aquellas con rentas altas. Los recelos contra el capitalismo, que determinados grupos manifestaron una y otra vez en aquellos años, tiene en este grave mal económico una de sus raíces.

Con el cambio de década vino también, en la mayor parte de los países industrializados, el cambio de política económica, ahora decididamente orientada a combatir la inflación. En España, el cambio se había iniciado ya antes, en virtud de los llamados Pactos de la Moncloa de 1977. La inflación en este país se había situado en un 24,5 % anual. Al margen de si había o no consciencia de los efectos económicos perniciosos de la inflación, y sobre todo siendo ésta galopante, el peligro que corría el incipiente proceso democratizador tenía que estar imbuido en la mente de todos. No hay que olvidar que en un Estado de derecho el orden económico descansa en el principio del cálculo nominativo («peseta igual a peseta»). Este principio queda desvirtuado cuando se deprecia el valor (doméstico) de la moneda. Los ciudadanos pagan entonces más impuestos de lo que el legislador tenía previsto (léase «progresión en frío» del impuesto sobre la renta o «impuesto inflacionario» sobre el dinero y los depósitos bancarios). Con una inflación que constituye un tributo subrepticio, la población puede terminar con

no identificarse con su Estado y considerar el fraude fiscal como medio legítimo de autodefensa, cada uno actuando a su modo y a costa de los demás. Era, por consiguiente, inexorable actuar con el fin de que la cohesión política de la sociedad española no terminara quebrantándose, apenas que había comenzado a formarse.

En este frente, el de la lucha antiinflacionista, España ha progresado mucho entre 1977 y 1988. Bien es cierto que todos los países industrializados han reducido la inflación. Pero el esfuerzo estabilizador en España ha tenido que ser mayor, ya que aquí había que bajar del casi 25 % en 1977 (media CEE: 12 %) para llegar al 4,8 % en 1988, ya incluido el efecto del IVA, que se había introducido en 1986 (media CEE: 3,1 %). En 1989, la inflación se ha vuelto a reanimar, pero no sólo en España, sino en casi todos los países de la OCDE, lo que en buena medida es reflejo de un auge conjuntural que, siendo ya prolongado, crea los habituales estrangulamientos por el lado de la oferta. Sin querer restarle gravedad al rebrote inflacionista, justo es constatar que la permisividad monetaria, que había sido una constante histórica en el acontecer económico español, ya no lo es.

El objetivo de controlar la inflación puede verse comprometido en un momento determinado por no estar adecuadamente compenetradas entre sí la política monetaria y la política fiscal (léase perseverancia del déficit público estructural), por un lado, y la política macroeconómica (de corto plazo, con sus efectos sobre la demanda agregada) y la política microeconómica (de medio y largo plazo, con su impacto sobre la oferta potencial), por otro. Incoherencias de este tipo no son exclusivas de España; también en otros países europeos, y no digamos en los Estados Unidos, la política económica incurre en esos yerros. Pero tanto allí como aquí las autoridades tratan de ponerles remedio, conscientes como están de que la economía encuentra un marco mucho más propicio para su desarrollo sostenido cuando rigen condiciones de estabilidad monetaria. Un crecimiento económico satisfactorio, un elevado grado de empleo y un nivel de precios estable no constituyen objetivos contrapuestos, sino compatibles el uno con el otro, siempre que se les asignen instrumentos eficaces y se repartan las responsabilidades adecuadamente entre el Gobierno, el Banco emisor, el empresariado y los sindicatos.

4. Las estructuras productivas bajo continuos cambios

Todo crecimiento económico necesariamente va acompañado de cambios en la estructura de producción (y, en consecuencia, en la de empleo). Las transformaciones estructurales se deben al efecto combinado de cambios en la composición de la demanda (generados por diferencias entre las elasticidades-renta y elasticidades-población con respecto a determinados productos y servicios) y de cambios en las condiciones de la oferta (producidos por el crecimiento diferenciado de la

disponibilidad de factores productivos y por el ritmo variable del progreso tecnológico). Dados los niveles de renta per cápita alcanzados por los países industrializados, la tendencia generalizada, a nivel de los tres grandes sectores de la economía, es:

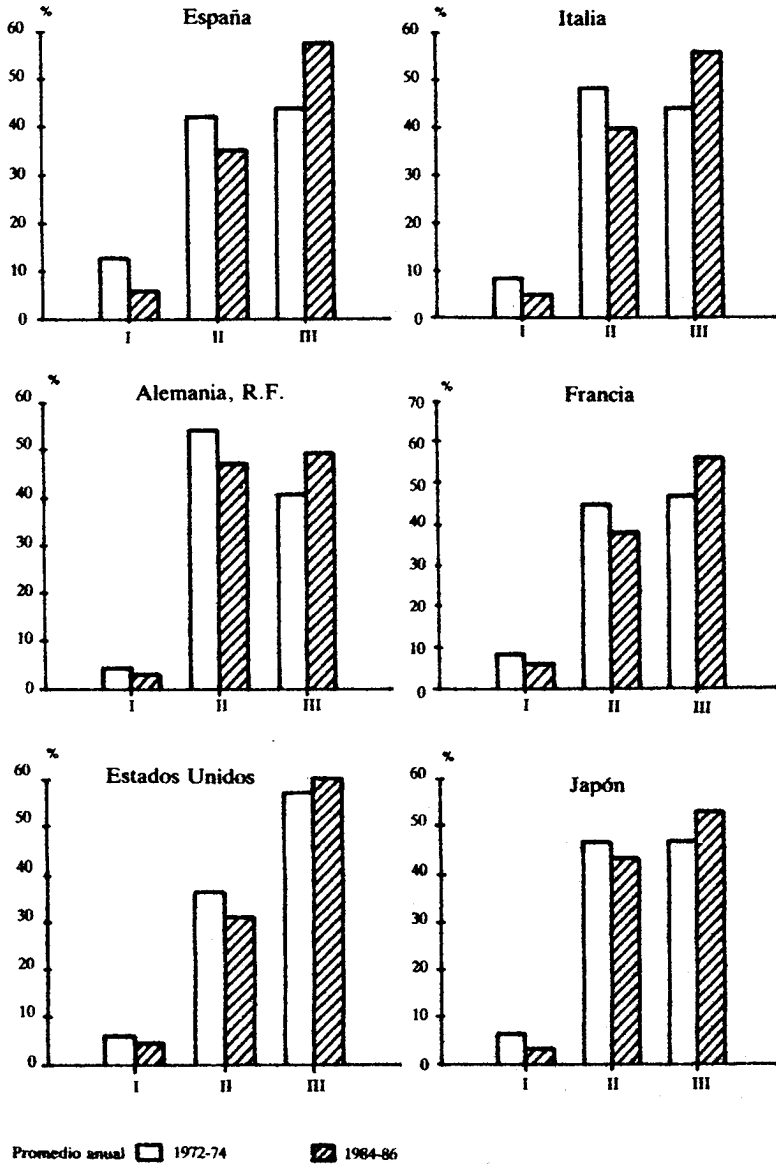
- que el sector primario (fundamentalmente, la agricultura) crece a un ritmo inferior del que lo hace la economía en su totalidad, de modo que su participación relativa en el PIB (nominal y real) disminuye, hasta llegar a porcentajes muy bajos;
- que el sector secundario (básicamente, la industria manufacturera) también crece más despacio que el PIB, pero su peso en la economía continúa siendo alto;
- que el sector terciario (esencialmente, los servicios modernos) es el más expansivo de todos, aumenta su participación porcentual en el PIB y la hace alta.

Esta trayectoria sectorial ha prevalecido durante los años setenta y ochenta en los países industrializados, como revela la muestra recogida en el gráfico 3. España no ha constituido una excepción de esta regla. A pesar de que los «choques petrolíferos», la ofensiva exportadora de los «nuevos países industrializados» y la rápida diseminación de la microelectrónica y otras nuevas tecnologías básicas han repercutido profundamente en las economías occidentales, estos factores no han eliminado el ya clásico patrón del desarrollo económico, concretamente el camino hacia la terciarización de las economías.

Esto es tanto más significativo por cuanto la política económica no ha estado en todos los momentos, y en todos los países, a la altura de las necesidades del cambio estructural. Por el contrario, y sobre todo en la década de los setenta, hubo una marcada inclinación por proteger y subvencionar actividades en declive y por fomentar las llamadas «industrias de punta», todo lo cual más que facilitar el ajuste positivo de las estructuras productivas a los nuevos condicionamientos en la economía mundial, lo dificultó y dilató. El retraso en el ajuste estructural es, al margen de los ciclos coyunturales, uno de los factores claves que explican por qué el ritmo de crecimiento de las economías europeas fue poco satisfactorio en aquella época. Cuando posteriormente, ya entrando en los años ochenta, la política económica en la mayoría de los países industrializados cambió de rumbo, actuando más decididamente por el lado de la oferta, desregulando actividades económicas y flexibilizando los mercados, el ajuste del aparato productivo se hizo más eficiente. Las economías occidentales recuperaron buena parte del dinamismo que habían perdido. Sin progresos en el ajuste del aparato productivo, la expansión coyuntural en los años ochenta no hubiera sido tan larga y las presiones inflacionarias hubieran sido mayores.

En España, una verdadera política de mejora de estructuras productivas se hizo esperar aún más, hasta mediados de 1984, cuando entró en vigor la nueva

GRAFICO 3. Estructura del producto interior bruto por grandes sectores
(Porcentaje, precios corrientes)



Nota: Sectores I (agricultura y pesca, minería).

II (industrias transformadoras, energía y agua, construcción).

III (servicios).

Fuentes: OECD, *National Account Statistics*. *Estadísticas nacionales*. Elaboración propia.

ley de reconversión y reindustrialización. Anteriormente, o bien no hubo política alguna, o se persiguió una política de simple saneamiento financiero y laboral de empresas y sectores en crisis. A partir de 1984, el enfoque fue más amplio: se eliminaron capacidades productivas económicamente obsoletas y se fomentó el reciclaje profesional de los trabajadores afectados, entre otras cosas. Aunque queden numerosos problemas estructurales por resolver, entre ellos el que muchas empresas españolas continúen operando con métodos de fabricación anticuados, dimensiones de producción subóptimas, exceso de plantilla y niveles de productividad bajos, no cabe duda de que en años recientes el país ha dado un importante paso hacia la adecuación de su aparato productivo a las necesidades de una economía moderna y dinámica.

A ello no sólo han contribuido los programas de reconversión industrial, sino también el reciente empuje de la inversión privada, cada vez más orientada a la ampliación de la capacidad productiva, no limitándose al reemplazamiento de viejas instalaciones, como había ocurrido anteriormente. Las fuertes inversiones directas que vienen realizando en España empresas extranjeras constituyen otro soporte significativo en el proceso de reestructuración. Con tanta actividad inversora en bienes de equipo, está ya en marcha la inexorable modernización del aparato productivo español, lo cual debe repercutir en un avance de la competitividad internacional de las empresas a través de economías de escala y de reducción de costes. Esto es un buen camino para tomar posiciones cara a la creación del mercado único europeo, prevista para finales de 1992.

Mientras que la dinámica inversora de los últimos años hace pensar que el proceso de adaptación estructural en España ha seguido, como menos, el ritmo de otros países de la Comunidad, los logros son, a primera vista, mucho menos palpables en el mercado de trabajo. A pesar de que la economía española haya creado, desde mediados de los años ochenta, nuevos empleos a un ritmo superior al registrado en el conjunto de la CEE, y a pesar de que la tasa de paro haya descendido algo, sigue siendo la más alta en la CEE. Al mismo tiempo, falta mano de obra (cualificada y no cualificada) en varios sectores productivos (no sólo la construcción y la hostelería).

Se conoce que los salarios reales no se han mostrado tan flexibles a la baja y la rígida legislación laboral no se ha refundido lo suficiente como hubiera sido necesario para que los sectores en expansión absorbieran mejor los trabajadores que perdían su empleo en los sectores en declive. Además, hubiera hecho falta una mayor flexibilización en el mercado laboral, con el fin de dar entrada a una población activa en rápido crecimiento, debido éste a la evolución demográfica, pero también al aumento continuo de la participación femenina en la actividad productiva. Técnicamente hablando, la «tasa de empleo no aceleradora de inflación» (NAIRU) es alta y está bastante cerca de la tasa de paro registrado (alrededor del 16 %). Aun así la tasa oficial de paro suscita dudas sobre si realmente refleja la situación laboral en España, pues en cualquiera de los otros países de la CEE tal situación hubiera provocado tensiones políticas interiores de envergadura, cosa que no ha ocurrido en España. Tiene que haber, por consiguiente,

bastante trabajo en la llamada «economía sumergida», cuyo funcionamiento contribuye a adecuar las estructuras de empleo.

La adecuación del aparato productivo tendrá que ir, y de hecho ya va, más allá de los reajustes entre los grandes sectores económicos, sobre todo entre el secundario y terciario. Buena parte de la reestructuración tiene lugar dentro de los propios sectores:

- en el sector secundario, hacia las actividades industriales que son intensivas en el uso de capital físico y mano de obra cualificada, ahorran en el uso de energía y contaminan poco el medio ambiente (en términos comparativos), especialmente bienes de equipo y producción de tecnología básica;
- en el sector terciario, hacia actividades cuyos servicios suplen una demanda de elasticidad-renta relativamente alta, van aparejados con tecnología moderna y son comercializables internacionalmente, básicamente los transportes, los seguros, la banca, los servicios profesionales y técnicos, la telecomunicación.

Además, tanto en España como en los demás países de la CEE (y la OCDE) el tradicional modelo de cambio estructural ha sido alterado en los últimos años por diversas tendencias que, sin ser realmente nuevas, sí han adquirido una importancia singular. Los acontecimientos más significativos son:

- la diversificación de actividades, mediante la cual las empresas (industriales o de servicios) buscan oportunidades de crecimiento en otras áreas, con el fin de reducir la dependencia de mercados problemáticos y de aprovechar, en la medida de lo posible, efectos sinérgicos (por ejemplo, en la investigación tecnológica, en la compra de material, en la producción y en el marketing);
- la descentralización de la producción, mediante la cual las empresas hacen uso del potencial que las nuevas tecnologías de la comunicación y la información ofrecen para ahorrar costes y mejorar la competitividad internacional;
- la internacionalización de actividades, mediante la cual las empresas explotan los diferenciales de costes e impuestos entre países, superan barreras arancelarias en el exterior y mejoran en el extranjero su posicionamiento en la licitación de contratos de suministros y obras por parte de las Administraciones públicas locales.

La consecuencia de estas tendencias es la globalización de los mercados; su manifestación más palpable la ofrecen ramas como la química y la del automóvil. La división internacional del trabajo se hace más intensiva, el comercio mundial se hace más intraindustrial, sobre todo si viene propiciado por las empresas multinacionales. Debido a ello, las economías afrontan el continuo reto de adaptarse

a la competencia foránea, pero gozan al mismo tiempo, si responden al reto, de oportunidades adicionales de mejorar el bienestar social. Entre los países de la CEE, son Alemania, Francia y Gran Bretaña los que más activamente marchan por los senderos mencionados; España se está incorporando con rapidez a este proceso, primordialmente como país destinatario de inversiones directas extranjeras.

5. El atractivo de la economía puesto a prueba

En el contexto de la incesante globalización de los mercados e internacionalización de la producción, ha cobrado suma importancia la competitividad internacional de un país como lugar de inversión y producción, diferenciándose de la competitividad de las empresas en el comercio exterior:

- La competitividad internacional de las empresas viene determinada, fundamentalmente, por los costes de producción y la calidad de los bienes y servicios ofrecidos. Si surgen problemas, siempre existe la posibilidad de corregirlos mediante la devaluación de la moneda, aunque la sociedad tenga que pagar un precio en forma de pérdida de renta real.
- La competitividad internacional de un país como lugar de inversión y producción depende, esencialmente, de todo el sistema de condiciones institucionales, fiscales, sociales e infraestructurales que en él reinan, comparadas con las condiciones que existen en otros países. El país que más activos tenga, será el que más recursos productivos, propios y foráneos, atraerá, en bien de la vitalidad futura de la economía; si predominan entre los condicionamientos objetivos los pasivos, el país en cuestión se verá escaso de recursos, y a la postre también las empresas correrán el riesgo de perder competitividad en la exportación y en el mercado interior frente a la importación.

Durante los últimos años ha aumentado espectacularmente la movilidad internacional de determinados factores productivos, concretamente la del capital físico (incluida tecnología), y en cierto modo también la del capital humano (incluidos empresarios). Esto es el resultado de la progresiva liberalización de la circulación de capitales y la irrupción de las nuevas tecnologías telecomunicativas. El capital físico, es decir, la inversión productiva, se dirige a aquellos países en donde mayor sea la rentabilidad esperada, después de impuestos, siempre en comparación con la rentabilidad neta que prometen las inversiones en otros lugares o en otras modalidades (como las financieras, por ejemplo). Por consiguiente, Europa y otras regiones de la economía mundial están asistiendo a una nueva distribución internacional de la formación bruta de capital, con los consabidos efectos sobre el empleo y los niveles de renta. Los grupos beneficiados, o perjudicados, según

el atractivo del país, son aquellos caracterizados por una menor movilidad internacional, es decir, la mayor parte de la población activa.

La importancia de este fenómeno resulta aún más evidente si se tiene en cuenta que las nuevas tecnologías de la información y la comunicación permiten desvincular geográficamente las actividades de investigación y desarrollo de las de producción, siempre y cuando las complementariedades entre ambas sean pequeñas. Entonces lo uno tiene lugar en un país (de la vanguardia tecnológica, digamos Alemania), lo otro se efectúa en un país distinto (menos avanzado, como España). Ejemplos recientes se han dado en la industria química, la industria electrónica de consumo y la industria del automóvil. Esto significa para la economía española el poder engarzar con la división internacional del trabajo a unos niveles tecnológicos superiores a los que venía operando en el pasado, sin tener que crear una infraestructura de investigación y desarrollo tan amplia y compleja como la tienen los países más avanzados. El acceso a tecnologías modernas se consigue, en buena parte, a través de cooperaciones con empresas multinacionales.

Ni que decir tiene que la acrecentada transmisibilidad internacional de altas tecnologías no libra a las empresas españolas de intensificar sus esfuerzos tecnológicos, que en muchos casos aún son mínimos. Pues por un lado conviene aprovechar el potencial que la investigación aplicada tiene para mejorar continuamente los procesos de producción. Por otro lado, numerosas industrias intensivas en tecnología y capital humano muestran una estrecha complementariedad entre las actividades de investigación y desarrollo y la producción; ejemplos son la industria de maquinaria (especializada), la industria de instrumentos profesionales y científicos y la industria de componentes electrónicos. Si España pretende equipararse con los países más avanzados de la CEE, objetivo ya por sí muy ambicioso, tendrá que impulsar la investigación científica y tecnológica. De este modo mejorará también su posición en el momento de animar a las empresas multinacionales a que implanten laboratorios y centros de investigación en España.

La pugna por los recursos internacionalmente móviles es una de las razones que explican el cambio paradigmático de política económica que ha tenido lugar en la mayoría de los países industrializados durante esta década: la caída del keynesianismo, por un lado, y el auge de conceptos clásicos y neoclásicos, con un redescubrimiento de las teorías de Schumpeter y Hayek, por otro. Criterios de eficiencia en la economía adquirieron primacía sobre objetivos redistribuidores. Más que estimular la demanda agregada, se trató de mejorar las condiciones objetivas para la inversión y aumentar la flexibilidad de la economía por el lado de la oferta. Los Estados Unidos y Gran Bretaña marcharon en cabeza de este movimiento, pero pronto les siguieron otros, entre ellos Japón, Alemania y Francia (que había sufrido un estrepitoso fracaso con las recetas keynesianas ensayadas en 1981-82). El proyecto de la CEE de crear el mercado único también se inscribe en esta línea, dado que implica un incremento de la competencia que eliminará ineficiencias, promoverá las reestructuraciones de las economías y ofrecerá un sinfín de oportunidades para la inversión. Lo mismo cabe decir de la apertura de los mercados del Este europeo en el contexto de una reforma profunda

de los sistemas económicos de aquellos países, a que está dando lugar el descubrimiento del llamado socialismo real.

El que España haya registrado entradas récord de inversiones directas extranjeras en los últimos años (cuadro 2), puede interpretarse como una manifestación de confianza en la calidad del país como lugar de inversión y producción. Entre los activos que han configurado un marco favorable, cabe destacar

- la lucha contra la inflación,
- el fomento de la reconversión industrial,
- la remodelación, junto con privatizaciones, del grupo de empresas públicas,
- la desregulación de actividades económicas,
- la adhesión a la Comunidad Económica Europea,
- la estabilidad política.

CUADRO 2. Inversiones extranjeras en España
(millones de dólares, términos netos, media anual)

Período/año	Inversiones directas (A)	Inversiones totales (B)	Porcentaje sobre la Formación Interior Bruta de Capital Fijo	
			(A)	(B)
1973-1976	321,9	728,8	1,3	3,0
1977-1980	662,1	1 210,6	1,7	3,2
1981-1984	898,1	1 809,3	2,6	5,2
1985	985,3	2 458,2	3,2	7,9
1986	2 028,0	5 118,0	4,6	11,7
1987	2 603,2	8 069,6	4,4	13,5
1988	4 720,2	9 128,8	6,1	11,7
1989	5 864,2	14 614,8	6,4	15,8

Fuente: Banco Bilbao Vizcaya, *Informe Económico*, varios años. Elaboración propia.

Pero también hay pasivos, que de no corregirse pueden comprometer la competitividad de la economía española en el momento de atraer recursos productivos. Veamos algunos ejemplos:

- Diversas deficiencias crónicas en las infraestructuras y equipamientos básicos del país, lejos de subsanarse, se han agudizado durante los últimos años. Este es el caso de las carreteras, el correo, los servicios telefónicos y la enseñanza, incluida la formación profesional.

- La presión fiscal (y no digamos el esfuerzo fiscal) aumenta imparablemente, incluso en la actualidad, cuando en otros países de la CEE (y en los Estados Unidos) se están reduciendo los impuestos; especialmente desmedida y compleja es la fiscalidad sobre el capital.
- Al mismo tiempo, el Estado se ha endeudado desmesuradamente. No lo ha hecho tanto para poner en marcha amplios programas de inversión en la infraestructura del país, que podrían mejorar los niveles de productividad, sino para financiar un consumo público, que generalmente es poco productivo (no sólo en España).
- La conflictividad laboral continúa siendo elevada. En la CEE únicamente Grecia superó, durante los años ochenta, el número de días de trabajo perdidos por huelgas (por cada 1 000 personas ocupadas).

Todo tiene un precio. Si la deficiente dotación de infraestructuras y equipamientos termina generando estrangulamientos en los procesos de producción y distribución de bienes y servicios, España puede ahuyentar a los inversores extranjeros. Si el Estado mantiene su ánimo recaudador drenando las rentas privadas y los beneficios empresariales, puede desestimular sensiblemente la propensión al trabajo, al ahorro y a la inversión, además de promover la emigración de profesionales cualificados y de capitales en cuanto se haya establecido el mercado común único en la CEE. Si el Estado sigue acumulando deuda pública, puede crear tensiones continuas sobre el sistema financiero que, por una vía u otra, podrían convertirse en un factor paralizante del crecimiento económico.

En consecuencia, y dada la elevada movilidad de los capitales, es imperiosa la necesidad de cuidar todos los parámetros importantes que configuran el esquema propicio en el que una economía moderna y dinámica pueda desenvolverse. En todo caso, deben predominar los activos sobre los pasivos, siempre en comparación con los balances correspondientes en los demás países con los que España compite en la captación del ahorro interior y exterior. El horizonte de 1992 plantea este reto con toda claridad, pues España habrá concluido el desarme arancelario y contingentario frente a sus socios y competidores comunitarios, y la Comunidad pondrá en funcionamiento el mercado único. Este reto se acrecentará en la medida en que prosperen las transformaciones económicas en el Este de Europa y aparezcan nuevos demandantes de ahorros, aparte de Alemania Oriental que tras su unión monetaria y económica con la Alemania Occidental (en julio de 1990) ya constituye un foco de atracción de la inversión internacional.

6. El desafío de la integración europea

Con la adhesión a la CEE (en 1986), España ha dado un paso decisivo hacia la apertura de su economía a la competencia internacional; ha aceptado el reto que ello supone para las empresas y los trabajadores (que tendrán que responder a

continuados e intensivos cambios estructurales) y para las autoridades responsables de la política económica (que tendrán que guiarse en gran medida por criterios de eficiencia). La incorporación posterior (en 1989) al Sistema Monetario Europeo ha sido otro paso significativo por cuanto pone de manifiesto la importancia que en España se atribuye al control de tensiones inflacionistas, más fácil de lograr yendo a remolque de la política monetaria del Banco Emisor alemán, máximo guardián en la CEE de la estabilidad monetaria.

Antes de iniciarse el proceso de integración, se debatió mucho sobre las posibles repercusiones. Unos temían que el impacto económico iba a ser negativo y basaban su pesimismo en las debilidades manifiestas del tejido productivo español. Otros vaticinaban un resultado positivo, conscientes de que las liberalizaciones económicas que los sucesivos Gobiernos españoles habían efectuado cara al exterior, a partir del célebre Plan de Estabilización de 1959, habían revelado una gran capacidad de adaptación y flexibilidad por parte de empresarios y trabajadores.

Aunque las incertidumbres son numerosas y el país todavía tiene camino que recorrer hasta que pueda sacar pleno fruto de su incorporación a la CEE, todo indica que las cosas van bien encauzadas. La firme recuperación de la economía española, la intensa actividad inversora, la masiva afluencia de capitales extranjeros, la progresiva mejora de los niveles de productividad y la acrecentada consciencia de la calidad y el diseño de los productos y servicios son pruebas alentadoras.

La gran incógnita está en el comportamiento del comercio exterior y sus implicaciones para la balanza de pagos. Tradicionalmente, la economía española operaba con un déficit comercial; como era de prever, este déficit se ha acrecentado, en términos absolutos y como porcentaje del PIB, desde el momento en que España inició su integración en la CEE. La balanza de servicios, que gracias al turismo es tradicionalmente alcista, como lo es también, aunque en menor cuantía, la balanza de transferencias, solía enjugar el déficit comercial, pero a partir de 1988 ya no se consigue, lo cual ha suscitado serias preocupaciones acerca de la competitividad de la economía española en el nuevo entorno de una Europa integrada.

Para un país como España, en pleno proceso de aproximación económica y tecnológica a los países comunitarios más avanzados, lo normal es tener un déficit en la balanza de pagos por cuenta corriente. Pues el ahorro interior no suele ser suficiente para financiar la inversión con la cual se explota el potencial de crecimiento. De ahí que se trate de captar el ahorro exterior, en forma de inversiones directas, de cartera y de inmuebles. El financiar la formación bruta de capital interior recurriendo también al ahorro exterior (léase superávit de la balanza de capitales) es mejor que exportar ahorro interior (como en los años 1984-87). El ahorro extranjero sólo afluye si hay confianza en la solvencia de la economía hacia la que se dirige, lo cual parece ocurrir en el caso español. Claro está que la confianza por parte de inversores extranjeros no está garantizada indefinidamente (no lo está en ninguna parte). Pueden surgir dudas acerca de la sosteni-

bilidad de un déficit por cuenta corriente que aumente incesantemente. Pero mientras que el déficit no resulte de una simple expansión consumista y un estancamiento de las exportaciones, sino refleje el dinamismo de la inversión productiva interna, y mientras que la política económica se acomode a la que practican los países competidores, sobre todo si se promueve el ahorro interior, el *rating* de España en los mercados (financieros) internacionales podrá consolidarse.

En todo caso, el proceso de integración económica en Europa deberá mejorar la competitividad de las empresas españolas y el atractivo del país como lugar de inversión y producción. Una vez desmanteladas, dentro de la CEE, las barreras arancelarias, fiscales, técnicas y administrativas aún existentes y una vez constituido el mercado de bienes y servicios más grande del mundo industrializado, habrá las clásicas economías de escala y habrá mayores oportunidades de especialización tanto en sentido horizontal como vertical. La competencia se intensificará y esto es un buen acicate para que las empresas españolas mejoren continuamente los niveles de productividad, así como la calidad y variedad de los productos y servicios. Tal como están las cosas, el futuro promete importantes dividendos a la iniciativa y a la creatividad y amenaza con duras sanciones a la autosatisfacción e inercia.

7. Observaciones finales

La transición política de España ha arrojado dos efectos que hay que valorar positivamente: el país es hoy una democracia y la economía se ha modernizado espectacularmente. Si los primeros Gobiernos democráticos, a partir de 1977, tuvieron que afrontar una crisis económica que tardaría en tocar fondo, los Gobiernos más recientes pudieron encauzar la revitalización económica del país, que tanta atención ha llamado en el entorno europeo. Pero ahora que España se ha integrado en la CEE, y ante el horizonte de la reinserción de los países del Este europeo en la economía mundial, todos los agentes económicos (incluidas las organizaciones empresariales, los sindicatos y los responsables de la política económica) tendrán que actuar de acuerdo con las reglas de juego que rigen en un sistema de división internacional del trabajo, en el que los mercados son cada vez más globales, los competidores son cada vez más numerosos y los capitales y las tecnologías son cada vez más móviles. Cuanto mejor responda el país a estos condicionamientos, tanto mayores podrán ser los logros económicos y sociales en el futuro.

ORIENTACION BIBLIOGRAFICA

Existe una amplia literatura con trabajos, la mayoría de ellos realizados por economistas españoles, sobre los más variados aspectos de la evolución económica en España desde el comienzo de la transición política. Los artículos y libros más importantes han sido citados en los capítulos que anteceden; a ellos debe acudir el lector interesado en profundizar los temas que se abordan en este epílogo.

Entre los estudios que facilitan, en el contexto internacional, una perspectiva global del desarrollo económico español, enlazando los períodos anteriores a la transición con los años recientes, merece especial atención el de Enrique FUENTES QUINTANA, «Tres decenios de la economía española en perspectiva», en J. L. GARCÍA DELGADO, (dir.), *España, economía. Nueva edición ampliada*, Madrid, Espasa-Calpe, 1989, pp. 1-75. En cierto modo tienen también un enfoque global unos trabajos míos reimprimos en Juergen B. DONGES, *La industria española en la transición*, Barcelona, Orbis, 1985, así como el análisis de Augusto LÓPEZ-CLAROS, «The Search for Efficiency in the Adjustment Process Spain in the 1980s», International Monetary Fund, *Occasional Paper*, núm. 57, Washington/DC, febrero de 1988.

Una vez iniciada la transición, se han analizado en varias ocasiones las perspectivas de la economía y la sociedad españolas. Cabe mencionar las siguientes (en orden cronológico): Emilio FONTELA y otros, *España en la década de los ochenta*, Madrid, Instituto Nacional de Prospectiva, 1980; José Antonio AGUIRRE y otros, *España año cero - Una salida para la crisis*, Madrid, Espasa-Calpe, 1982; Juan LINZ y Eduardo GARCÍA DE ENTERRÍA (eds.), *España: un presente para el futuro*. Tomo 1, *La sociedad*, Tomo 2, *Las instituciones*, Madrid, Instituto de Estudios Económicos, 1984.

Sobre tres problemas económicos específicos, el paro laboral, la reconversión industrial y la dotación de infraestructuras, pueden consultarse: C. LLUCH y otros, *El paro: magnitud, causas, remedios*. Informe Final de la Comisión de Expertos para el Estudio del Desempleo, Madrid, mayo de 1988; Mikel NAVARRO ARANCEGUI, «La política de reconversión industrial en España», *Información Comercial Española*, Madrid, enero de 1989, pp. 45-69; A. CARBONELL ROMERO y J. HERNANDO COGOLLOR (eds.), *Las infraestructuras en España: carencias y soluciones*, Madrid, Instituto de Estudios Económicos, 1990.

El entorno internacional de estos problemas lo recogen los siguientes trabajos: Bela BALASSA y Herbert GIERSCH (eds.), *Economic incentives*, Londres, Macmillan Press, 1986; Tamim BAYOUMI y otros, «Structural Reform and Macroeconomic Adjustment in Industrial Countries» en International Monetary Fund, *Staff Studies for the World Economic Outlook*, Washington/DC, agosto de 1989, pp. 13-64; Robert Z. LAWRENCE y Charles L. SCHULTZE (eds.), *Barriers to European Growth - A Transatlantic View*, Washington/DC, The Brookings Institution, 1987; ORGANISATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (OCDE): *Economies in Transition - Structural Adjustment in OECD Countries*, París, 1989 y *Progress in Structural Reform*, París, 1990.

Además, deben anotarse algunas obras dedicadas a la Comunidad Económica Europea, concretamente el mercado único y la integración de España, por ejemplo: Juergen B. DONGES y otros: *The Second Enlargement of the European Community - Adjustment Requirements and Challenges for Policy Reform*, Tubinga, J.C.B. Mohr, 1982; «1992 Un mercado único europeo», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, Madrid, núm. 4, 1986; Paolo CECCHINI, *Europa 1992: Una apuesta de futuro*, Madrid, Alianza, 1988; y George N. YANNOPOULOS (ed.), *European Integration and the Iberian Economies*, Londres, Macmillan Press, 1989.

Finalmente, cabe mencionar algunos estudios sobre los cambios en la Europa del Este, dadas las implicaciones que podrían tener para la economía española. Véanse, por ejemplo, «Los cambios en las economías de los países del Este de Europa», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, Madrid, núm. 4/1989; UN ECONOMIC COMMISSION FOR EUROPE (ECE); *Economic Reforms in the European Centrally Planned Economies*, Nueva York, 1989; Juergen B. DONGES, *La apertura de los mercados del Este Europeo - Condicionamientos y consecuencias*, Madrid, Instituto de Estudios Económicos, 1990.