



- ◆ 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)

Crisis, cambio y recuperación industrial

JUAN A. VÁZQUEZ

1. Introducción

La industrialización pendiente, y en buena medida frustrada, tuvo al fin su cita aplazada con la historia española en los años sesenta. Los intentos y los logros industrializadores que arrancan del siglo XIX y van desgranándose en una prolongada y dificultosa travesía, acaban por germinar, por materializarse en importante escala, tras pasado el ecuador del presente siglo. En no más de dos décadas, la industrialización de España avanza aceleradamente, se consolida y difunde; la industria adquiere un protagonismo que la lleva a convertirse en motor del despegue económico español y en actor singular de transformaciones radicales que modifican el paisaje agrario dominante hasta entonces en la escena económica del país.

Pero en poco tiempo, también, el entramado industrial forjado entre la mitad de los años cincuenta y la mitad de los setenta va a dejar clara constancia de sus limitaciones y debilidades; va a adquirir un nuevo protagonismo como sujeto de mutaciones profundas, de alteraciones de indudable alcance en su comportamiento, su estructura y su misma contribución al crecimiento nacional. Tras las décadas de la expansión, la economía se adentra en esa compleja y atractiva década

de la transición, repleta de dificultades y retos de todo orden, en la que la historia parece adquirir un nuevo ritmo y vivirse aceleradamente bajo el peso de la crisis, bajo la necesidad de acometer y culminar amplias reformas.

La crisis y los esfuerzos de adaptación económica que presiden el período de la transición española, tienen en la industria uno de sus escenarios privilegiados, porque en las actividades secundarias se perciben con particular intensidad las dificultades y los intentos de cambio. En la industria, al igual que en otros ámbitos, pero quizá singularmente, la crisis marca profundas huellas y erosiona pilares tradicionales que se hace imprescindible transformar para adecuarse a nuevas circunstancias y exigencias. El crecimiento da paso, con la llegada de la crisis, a una dilatada y profunda fase depresiva que revela la verdadera dimensión de las deficiencias estructurales y la vulnerabilidad de la base industrial española. La caída de la actividad, de la inversión, del empleo, los cierres empresariales, la alteración en las condiciones de costes, competitividad y rentabilidad, constituyen signos elocuentes de la desfavorable trayectoria que recorre el sector industrial, de su pérdida de peso relativo y su menor capacidad dinamizadora en el conjunto de la economía española, de la necesidad de acometer un intenso proceso de ajuste y saneamiento.

Con retraso, como toda la política económica española del período, la política industrial trata de enfrentar el grave deterioro del sector mediante una amplia y diversa serie de medidas y actuaciones. La dimensión reconversora de esa política, encaminada a corregir los agudos desequilibrios de actividades básicas con fuerte implantación en la industria del país, adquiere una especial significación por su propio carácter, por la dureza de sus efectos, por sus elevados costes económicos y sociales, por los niveles de controversia que suscita su aplicación. Pero no es ésa la única, ni seguramente la principal de las direcciones que adopta una política industrial movida, igualmente, por objetivos de renovación, racionalización, modernización y diversificación del conjunto del sector industrial; preocupada por estimular y orientar unos ajustes que el mercado impone y por paliar, a un tiempo, sus efectos más adversos; guiada por el afán de contribuir a detener e invertir la tendencia desindustrializadora y promover la reindustrialización.

La fuerza de la crisis y la importancia de los ajustes provocan cambios de indudable alcance en la situación y las condiciones en que se desenvuelve la industria española, en el peso relativo de sus diferentes ramas, en el uso de los factores, en su grado de apertura e interrelación externa, en la estructura empresarial o en la organización, los equipamientos y los métodos productivos, entre otros aspectos.

Estas son, pues, algunas de las cuestiones a las que primordialmente se quiere dedicar la atención en este capítulo: al análisis de la evolución del sector en la crisis, de los principales cambios suscitados y de la política industrial desarrollada durante el período de transición, con un breve epílogo destinado a reseñar sucintamente la significación de la etapa reactivadora que se inaugura a mediados de los años ochenta. Quizá ahora se dispone ya de una perspectiva temporal suficiente y de una amplia y sólida apoyatura de estudios e investigaciones para

tratar de acometer una tarea como la propuesta. No es sencillo, con todo, culminar con éxito un objetivo como éste en un ensayo de las características del presente, que ha de ser general y forzosamente sintético, y que enfrenta no pocos riesgos y dificultades. La propia amplitud y diversidad del sector industrial, con comportamientos claramente diferenciados entre la energía y las manufacturas, por aludir tan sólo a la más llamativa de las divergencias, plantea uno de esos escollos que no resulta fácil sortear. Las deficiencias estadísticas, con notorias insuficiencias y discrepancias, pese a las muy estimables labores de depuración y contrastación realizadas, comportan otro serio inconveniente. La escasa disponibilidad de obras de síntesis global, capaces de ensamblar e integrar las notables aportaciones de numerosas y excelentes monografías dedicadas al estudio de aspectos parciales y específicos del sector industrial, constituye una adicional limitación. Por eso, aquí no se aspira sino a acercarse al dibujo del panorama general de la industria, aun a costa de perder el detalle de los trazos, a centrarse en algunos aspectos particulares, aun a sabiendas de la marginación de otros no menos importantes, y a discurrir con la permanente referencia de trabajos como los reseñados en la nota bibliográfica final, aun sacrificando pretensiones de una mayor originalidad. Y no hará falta advertir, por último, sobre la singular complejidad del período histórico de la transición y del peculiar marco que impone en el ámbito político e institucional, presidido por las reformas, en el social, caracterizado por la tensión entre el conflicto y la concertación, y en el económico, dominado por la crisis y donde pugnan y confluyen la parálisis y la acción, los diagnósticos errados y certeros, los retrasos y las urgencias, la pasividad y la determinación, donde el tiempo parece detenerse a veces y acelerarse por momentos.

2. Crisis y cambios en la industria

El desarrollo económico español de los años sesenta y los primeros setenta tuvo en la industria, como se acaba de apuntar, uno de sus pilares fundamentales y, a la vez, una de sus más destacadas materializaciones al consolidar un amplio movimiento industrializador. La industria se constituye, a un tiempo, en receptora y emisora de cambios, de estímulos expansivos y efectos de arrastre que transmite al conjunto del sistema económico a través de la utilización de *inputs* intermedios y de la introducción de transformaciones técnicas. Desde mediados de la década de los setenta, esa situación se ve alterada. La llegada de la crisis comporta cambios radicales en el marco económico, que afectan muy particularmente a las actividades secundarias por tres razones principales. De un lado, por la propia naturaleza de la crisis internacional que concentra sobre la industria una parte importante de sus negativas consecuencias; de otro, por las deficiencias y la vulnerabilidad de la base industrial española; y, finalmente, por las específicas circunstancias de orden sociopolítico que dominan toda la escena española du-

rante la transición. Los efectos combinados de estos factores componen un complejo y difícil panorama, repleto de serios problemas y desafíos, que condiciona la trayectoria del sector industrial a lo largo de la segunda mitad de los años setenta y la primera parte de los ochenta.

Las consecuencias derivadas de la crisis y el cambio de tendencia del ciclo industrial se perciben en la caída de las tasas de crecimiento, de la producción, la demanda, las plantillas y los excedentes, en la elevación de los costes, en la depresión de las expectativas y la generalización de las dificultades empresariales. La pérdida de importancia relativa de las actividades secundarias, que se aprecia en el cuadro 1, sintetiza la regresiva evolución del sector, aunque el recorte de 6,5 puntos porcentuales en su participación en la generación del PIB entre 1970 y 1985 no sea reflejo exclusivamente del proceso de desindustrialización que tiene lugar, sino también del avance en la terciarización del país, de los crecientes requerimientos de nuevos servicios incorporados a la producción e, incluso, fruto del empleo de distintos criterios estadísticos en la adscripción sectorial de algunas operaciones.

CUADRO 1. Estructura sectorial del PIB
(% participación. Precios corrientes)

Años	Agricultura	Industria	Servicios
1970	10,7	42,0	47,3
1977	8,7	39,8	51,5
1985	6,0	35,5	58,5

Fuente: Contabilidad Nacional de España.

El impacto de la crisis se constata de manera más precisa en la secuencia seguida por los principales indicadores del sector, recogidos en los cuadros 2 y 3. Las magnitudes de la producción, el valor añadido, el consumo y la demanda logran mantener sus niveles hasta 1978, pero se reducen significativamente a partir de ese momento. Las tasas de crecimiento del valor añadido comienzan a decaer hasta registrar signo negativo en un buen número de años, especialmente los comprendidos entre 1978 y 1984, que se configuran como los de más agudas dificultades, y se sitúan sistemáticamente por debajo de las tasas correspondientes al conjunto nacional, poniendo de manifiesto la superior incidencia de la crisis en las actividades industriales (gráfico 1). Esa evolución de la industria aún es más regresiva si, dadas las notables discrepancias entre fuentes estadísticas sobre las que es preciso insistir, se toman los datos de la *Encuesta Industrial* en lugar de los suministrados por la *Contabilidad Nacional*, como se comprueba en el gráfico 2. Dentro de ese comportamiento general, no dejan de apreciarse, además, diferencias importantes entre las distintas ramas de actividad. El componen-

te manufacturero, según muestran los gráficos 3 y 4, es el que presenta una evolución más desfavorable de la producción y el valor añadido, en tanto la energía, tras acusar intensas caídas en 1976-77 y en 1980, ligadas a las fuertes variaciones de los precios energéticos, inicia rápidas recuperaciones y sigue una trayectoria alcista en la mayor parte del período, con tasas de crecimiento en la etapa 1980-85 del 1,3, según la *Contabilidad Nacional*, y del 6,8, según la *Encuesta Industrial*, mientras esas mismas fuentes ofrecen, en el caso de las manufacturas, tasas del 0,5 y -2,8, respectivamente.

CUADRO 2. Tasas anuales de variación del PIB
(en pesetas constantes)

<i>Años</i>	<i>Ramas industriales</i>	<i>Total</i>
1970	6,2	4,1
1971	3,9	4,6
1972	12,1	8,0
1973	9,7	7,7
1974	4,7	5,3
1975	-0,2	0,5
1976	2,1	3,3
1977	3,2	3,0
1978	0,2	1,4
1979	-1,5	-0,1
1980	-0,1	1,2
1981	-0,2	-0,2
1982	-0,4	1,2
1983	1,3	1,8
1984	-0,5	1,8
1985	2,1	2,3
1986	5,2	3,3

Fuente: Contabilidad Nacional de España.

La demanda, el empleo, los costes, los precios, la productividad y la inversión reflejan igualmente en sus tendencias las alteraciones provocadas por la crisis, y muestran la entidad y la dirección de algunos de los principales cambios que se producen en la situación y las condiciones de funcionamiento del sector industrial.

El pulso de la demanda interna se debilita extraordinariamente, sobre todo entre 1980 y 1983, cuando registra una tasa negativa de crecimiento de -2,7 en contraposición a la demanda externa que, merced al impulso de las exportaciones, actúa expansivamente, constituyendo el único elemento de dinamismo que con-

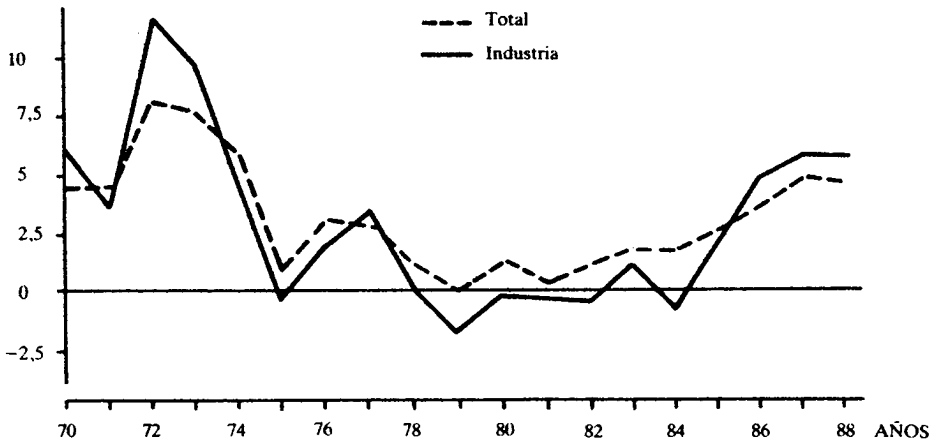
CUADRO 3. Datos básicos de evolución del sector industrial

	1970	1975	1980	1983	1985
CONSUMO APARENTE					
Miles mill. ptas. corrientes	2 231,1	5 015,1	11 412,2	15 709,7	19 291,7
Miles mill. ptas. 1980	7 517,6	10 126,6	11 412,2	10 521,8	10 703,3
Tasa de variación anual acumulativa		6,1	2,4	-2,7	0,9
PRODUCCION					
Miles mill. ptas. corrientes	2 141,1	4 843,5	11 516,2	16 202,2	20 228,5
Miles mill. ptas. 1980	7 302,0	9 797,2	11 516,2	10 850,2	11 171,4
Tasa de variación anual acumulativa		6,1	3,3	-2,0	1,5
VAB acf.					
Miles mill. ptas. corrientes	626,1	1 532,5	3 822,4	5 316,7	5 647,8
Miles mill. ptas. 1980	2 110,4	3 173,8	3 822,4	3 643,4	3 457,7
Tasa de variación anual acumulativa		8,5	3,9	-1,6	-5,1
IMPORTACIONES					
Miles mill. ptas. corrientes	233,5	576,0	1 246,5	2 042,0	2 683,3
Miles mill. ptas. 1980	749,6	1 173,6	1 246,5	1 378,5	1 536,2
Tasa de variación anual acumulativa		9,4	1,2	3,4	5,6
EXPORTACIONES					
Miles mill. ptas. corrientes	142,5	404,4	1 350,5	2 534,5	3 620,1
Miles mill. ptas. 1980	534,0	844,2	1 350,5	1 706,9	2 004,3
Tasa de variación anual acumulativa		9,6	9,9	8,1	8,4
SALDO COMERCIAL EXTERIOR					
Miles mill. ptas. corrientes	-91,0	-171,6	104,0	492,5	936,8
Miles mill. ptas. 1980	-215,6	-329,4	104,0	328,4	468,1
EMPLEO					
Total (miles personas)	3 638	3 583	3 069	2 743	2 590
Variación (miles personas)		-75	-514	-326	-153
Indice	100	98,5	84,4	75,4	71,2
COSTES LABORALES REALES POR UNIDAD DE PRODUCTO					
	0,49	—	0,60	0,54	0,53*
PRECIOS (Indice 1980=100)					
	29,3	49,4	100	149,3	181,1

* Dato de 1984.

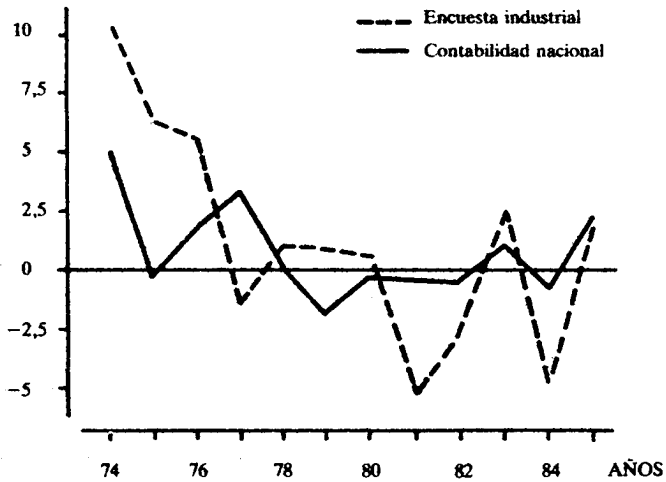
Fuente: Encuesta industrial, EPA, y R. MYRO, *La industria española. Información estadística. Evolución de las principales magnitudes industriales en el período 1970-1986*, Documento de Trabajo, FIES, núm. 21, 1988.

GRÁFICO 1. Tasas anuales de crecimiento del Valor Añadido



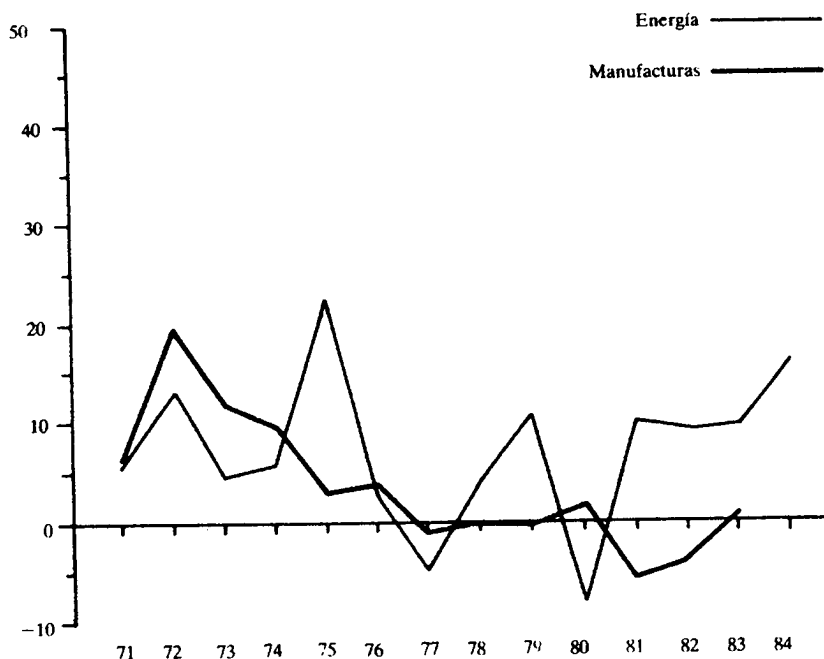
Fuente: Contabilidad Nacional y Encuesta Industrial.

GRÁFICO 2. Tasas de crecimiento del Valor Añadido Industrial



Fuente: Contabilidad Nacional y Encuesta Industrial.

GRÁFICO 3. Evolución de la producción en términos reales
(Tasas de variación)

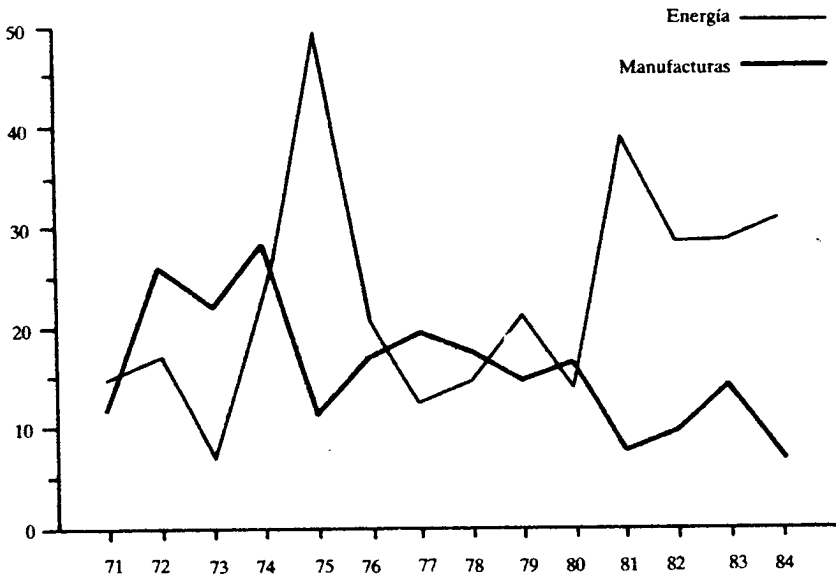


Fuente: *Encuesta Industrial, Estimación de la Renta Industrial*. Tomado de J. SEGURA y otros, *La industria española en la crisis 1978-1984*, Madrid, 1989.

tribuye a paliar parcialmente la depresión interna y a sostener la actividad. El empleo inicia en 1976 una escalada de progresivos y continuados recortes, que alcanzan sus mayores cotas en los primeros años ochenta y comportan unas pérdidas de alrededor de un millón de efectivos en el conjunto del período. Esta cifra, que representa cerca del 30 % de la ocupación industrial existente a comienzos de los años setenta, resume elocuentemente la envergadura de la crisis industrial que sufre el país y la intensidad del ajuste que se impone en este aspecto, afectando generalizada, aunque desigualmente, a todas las ramas productivas. De nuevo aquí se establecen diferencias entre las manufacturas, que sufren las más amplias pérdidas, y la energía que, tras algunos recortes, logra mantener e incluso aumentar ligeramente sus niveles de ocupación. Los descensos de empleo van acompañados, además, de un proceso de reducción paulatina de la jornada de trabajo.

La extraordinaria elevación de los costes, derivada tanto del excepcional incremento de los precios de las materias primas y los *inputs* intermedios, como de

**GRÁFICO 4. Evolución del Valor Añadido en términos nominales
(Tasas de variación)**



Fuente: Encuesta Industrial, Estimación de la Renta Industrial. Tomado de J. SEGURA y otros, *La industria...*, ob. cit.

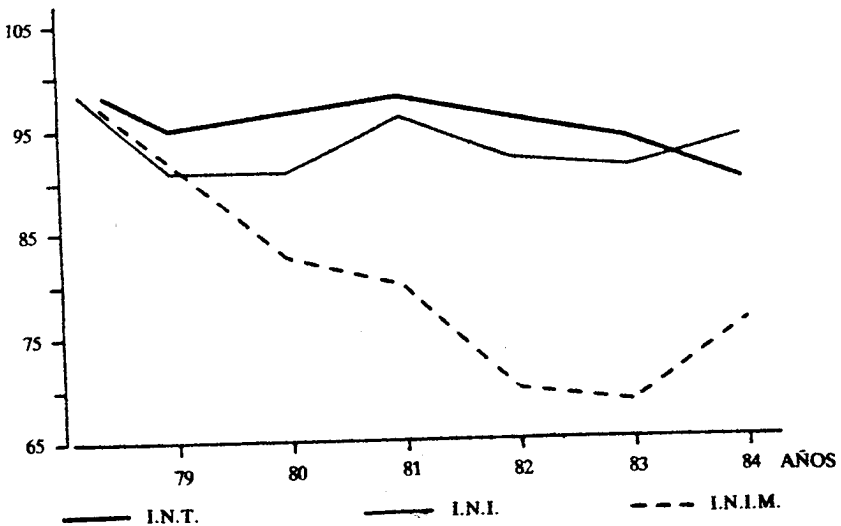
la eclosión de las reivindicaciones salariales y la tendencia alcista de las cargas sociales y otros costes de personal, afecta profundamente a los equilibrios básicos del sector industrial. Los costes nominales crecen fuertemente en la primera parte de la crisis e igual ocurre con los reales, que hasta 1981 experimentan aumentos superiores a los de la productividad. Los costes por hora trabajada aún registran incrementos mayores, como consecuencia de la disminución de la jornada. Desde comienzos de los años ochenta, sin embargo, se va logrando una contención del crecimiento de los costes laborales y se alcanza un punto de inflexión, gracias a la política de moderación salarial que se impone y al clima de concertación, que se materializa en una serie de acuerdos vigentes en esos años. Los precios industriales sufren también variaciones importantes, alentados por los aumentos de costes y por las tendencias inflacionistas dominantes en la economía española, y evolucionan al alza muy rápidamente hasta 1977, para ralentizar su crecimiento posteriormente, sobre todo en los comienzos de la década de los ochenta. La productividad sólo recupera su dinamismo en la medida en que se van poniendo en marcha los ajustes de plantillas y se comienza a producir la incorporación de progresos técnicos ofreciendo, en todo caso, un balance desigual entre las distintas ramas de actividad.

La inversión responde al cambio de coyuntura y expectativas empresariales, con una marcada caída, que resulta más aguda en la industria que en el conjunto de la economía nacional, afectando muy singularmente a las manufacturas, como se comprueba en el gráfico 5, y en mucha menor medida a las producciones energéticas, donde se concentra la parte más importante de las inversiones totales del sector. Las incertidumbres políticas y sociales, las desfavorables perspectivas económicas, el retraso en la aplicación de medidas de ajuste, hacen que la inversión descienda a un ritmo muy intenso y sostenido a lo largo del período de crisis, pero sobre todo entre 1980 y 1983.

El resultado de la confluencia de todos estos factores y de la generalización de las graves dificultades que atenazan a la industria, se expresa en la evolución de los excedentes brutos de explotación que, hasta comenzar a recuperarse a partir de 1982, sufren notables recortes y reducen apreciablemente su participación en el valor añadido, comprometiendo seriamente las posibilidades de materialización de inversiones y abocando a las empresas a una delicada situación financiera y a unos elevados niveles de endeudamiento.

Este rápido recorrido por los principales indicadores de la evolución del sector industrial permite vislumbrar ya la entidad del impacto de la crisis, los rasgos de su perfil cíclico, los cambios y consecuencias más destacadas que acarrea y la dirección de los ajustes que se ponen en marcha, cuestiones, todas ellas, que requieren todavía algunos comentarios adicionales en las páginas que siguen. Al mismo tiempo, sirve para comprobar, como se hace en el cuadro 4, la más grave

GRÁFICO 5. Evolución de la inversión en capital fijo de la economía (INT), del total de la industria (INI) y de la industria manufacturera (INIM)



Fuente: Tomado de J. SEGURA y otros, *La industria española...*, ob. cit.

CUADRO 4. Evolución comparada de algunas magnitudes del sector industrial
(Tasas anuales)

	RFA	Francia	Reino Unido	Italia	USA	Japón	España
VAB							
1973-1980	2,0	3,1	-0,5	4,4	2,3	6,8	2,5
1981-1985	1,1	0,8	0,5	0,1	2,3	6,8	0,5
Empleo							
1973-1980	-1,2	-0,8	-1,4	0,5	0,9	0,0	-0,9
1981-1985	-2,0	-1,8	-2,6	-1,2	0,0	1,3	-4,3
Productividad aparente del trabajo							
1973-1980	3,3	3,9	0,9	3,9	1,4	6,9	3,5
1981-1985	3,2	2,7	3,2	1,3	2,3	5,5	4,7
Participación de los costes laborales en el VAB industrial							
1973-1981	78,6	77,9	68,4	79,1	81,2	79,7	59,7
1981-1985	76,4	76,2	68,7	71,0	79,1	66,2	55,8

Fuente: R. MYRO, «Evolución de la productividad de la industria española. Una comparación con otros países de la OCDE», *Economía Industrial*, núm. 256, 1987.

situación que atraviesa la industria española en relación con las de otros países de la OCDE, especialmente en los años ochenta, cuando registra una baja tasa relativa de crecimiento del VAB y el nivel más elevado de destrucción de empleo.

El alcance de la crisis es, pues, muy amplio y, aunque generalizado a toda la economía española, recae muy particularmente sobre la industria, donde acaban percibiéndose más nítidamente los efectos de los bruscos y notables cambios que se producen en muy diversos ámbitos y facetas de la actividad económica. La debilidad y los desplazamientos de la demanda, las variaciones de los precios relativos de los factores y los *inputs*, las alteraciones de las estructuras de costes, las condiciones de aprovisionamiento, las expectativas empresariales, las pautas técnicas y productivas, los esquemas de ventajas comparativas, entre otros factores, trastocan el marco y las condiciones del desarrollo industrial, conmueven sus cimientos, generan graves desequilibrios y provocan la obsolescencia y el declive de segmentos productivos clásicos.

La magnitud, la trascendencia de estas transformaciones, plantea desafíos adicionales al recaer en nuestro país sobre un tejido industrial endeble; sobre una base altamente especializada en las ramas más afectadas por la crisis; sobre una estructura con un grado intermedio de desarrollo que, en los momentos en que se recrudece la competencia internacional, no ha logrado todavía niveles de com-

petitividad adecuados, salvo en los sectores con demanda debilitada, más expuestos a la presión externa y con perspectivas menos favorables; sobre unos esquemas productivos, en fin, que no están en condiciones de satisfacer las nuevas demandas en crecimiento. La industria española evidencia entonces sus múltiples deficiencias, derivadas de su inapropiada especialización, de la alta dependencia energética y de la importación de *inputs* intermedios, del retraso tecnológico, de la escasa capacidad de generación de empleo, la falta de cualificación obrera y directiva, la rigidez del mercado de trabajo, la inadecuada organización empresarial y productiva, el insuficiente grado de apertura e interrelación externa, o la baja productividad y competitividad, en un ambiente todavía cargado de elementos protectores y de prácticas intervencionistas. Y todo ello, como consecuencia, hace que la industria española registre con mayor dureza e intensidad el embate de la crisis y se vea en la necesidad de afrontar un amplio y profundo proceso de remodelación.

Junto a esas debilidades intrínsecas, la coincidencia temporal de la crisis con la etapa de la transición española a la democracia, contribuye igualmente a agudizar y generalizar las dificultades de todo tipo. En un marco de incertidumbre, de preeminencia del ámbito de lo político sobre la esfera de lo económico, de pasividad de la política económica y de ausencia de un conjunto de medidas bien definidas y estructuradas para hacer frente a la crisis, ésta se va ignorando y posponiendo, aun a costa de agravar su incidencia futura, hasta que a partir de 1977 comienza a imponerse paulatinamente un clima de asunción concertada de la disciplina del ajuste.

El perfil cíclico de la crisis industrial española está decisivamente influido por esta última circunstancia y responde a dos notas principales, el retraso y la prolongación, observando una menor correlación temporal con la secuencia de las elevaciones de los precios energéticos y obedeciendo más, en cambio, a factores de orden interno, por un lado; y diferenciándose, por otro lado, respecto a otros países europeos, tanto en su inicio desfasado como por su prolongación en momentos en que otras economías ofrecen ya signos reactivadores. La estrategia de enmascarar y diferir la crisis, quizá la única alternativa posible en el marco sociopolítico de la fase más delicada de la transición, consigue, pese a algunos iniciales retrocesos, mantener el pulso de las principales variables del sector gracias a la aplicación de unas políticas permisivas y compensatorias que logran evitar la caída de la demanda interna, pero que contribuyen a acentuar los desequilibrios que revelan las tendencias inflacionistas, el deterioro de las cuentas externas y la evolución alcista de los costes.

Prácticamente hasta 1977, con un evidente retraso por tanto, no comienzan a percibirse con claridad los efectos de una crisis que alcanza su punto culminante a partir de entonces, sobre todo en los primeros años ochenta. La crisis atenuada, pero latente, en los momentos iniciales, se hace, pues, manifiesta desde 1978, dejando palpable constancia de su envergadura y negativos efectos. Entonces sí, el valor añadido, la producción y las inversiones se reducen, la demanda se deprime, los excedentes se resienten y el empleo emprende su carrera de recortes

sucesivos, según se ha puesto de manifiesto en las páginas precedentes. La situación del sector en su conjunto llega a ser muy delicada y la de muchas empresas, en particular, prácticamente insostenible. Acostumbradas a basar su actividad y su crecimiento en el mercado nacional, las empresas industriales españolas, ante la depresión interna, se ven ahora forzadas a recurrir a la demanda externa, que es la única variable dinámica y expansiva que evita un derrumbamiento más profundo de la actividad. Acuciadas por la desaceleración de la producción y la demanda y el sobredimensionamiento de plantillas, las empresas chocan, además, con las rigideces institucionales del mercado de trabajo, que les impide reducir el empleo y las somete, simultáneamente, a la presión adicional de un singular e intenso crecimiento de los costes laborales. La disminución de las horas trabajadas se constituye así, en un primer momento, en la única vía de ajuste existente, en tanto se van acumulando tensiones que conducen inexorablemente al cierre o a un preocupante endeudamiento de las empresas que, en un contexto de elevados tipos de interés y un alto grado de dependencia de los fondos externos, genera notables costes financieros y recorta seriamente los excedentes y los márgenes disponibles para la inversión.

Aunque aplazada, la crisis acaba, pues, mostrando la gravedad de sus efectos; aunque retrasada, se va imponiendo la necesidad perentoria de reestructurar la base industrial y corregir sus principales desequilibrios, de actuar sobre el empleo, los costes y la situación financiera, a la vez que remodelar el aparato productivo y proceder a una amplia serie de ajustes, que no llegan a concretarse hasta los inicios de los años ochenta, cuando la depresión de la actividad alcanza sus mayores cotas.

La drástica reducción del empleo, instrumentada a través de expedientes de regulación y de jubilaciones anticipadas principalmente, es, sin duda, la expresión más visible del ajuste que se va produciendo; y revela la importancia otorgada por las empresas, ante su adversa situación, al objetivo de adecuación de sus niveles de ocupación, como vía fundamental para reducir sus costes totales medios. Al tiempo que va cediendo la presión de las plantillas, comienza a hacerlo también la de los costes laborales, que emprenden una vía de contención y moderación que les lleva a recuperar una posición similar a la vigente antes de emprender la trayectoria alcista característica de la primera parte de la crisis, en tanto los costes de los *inputs* intermedios muestran mayores resistencias a la baja. Como consecuencia de estos ajustes, las ganancias de productividad se refuerzan desde comienzos de los años ochenta, en respuesta, primero, al descenso de la ocupación y como fruto, después, de la incorporación de avances técnicos. Los excedentes muestran signos de recuperación en 1982 y 1983, que permiten acometer un indispensable saneamiento financiero, reducir el endeudamiento externo e ir modificando su estructura. Y la inversión, en grave retroceso durante toda la crisis y materializada principalmente en la reconversión de procesos productivos y la sustitución de mano de obra, comienza a reaccionar, aunque más lentamente, a medida que se van recuperando los excedentes y la actividad y mejorando las expectativas, al acercarse al ecuador de la década de los ochenta.

Además de los cambios reseñados en la evolución y las condiciones básicas del funcionamiento del sector industrial, la crisis suscita otra serie de repercusiones y transformaciones de diversa índole, a las que es preciso dedicar algunas líneas.

A pesar de que la crisis industrial es generalizada y afecta prácticamente a todos los segmentos de actividad, su incidencia es desigual entre las distintas ramas, hasta el punto de que podría llegar a hablarse de crisis sectoriales específicas. Las manufacturas, como se ha apuntado, recogen el más fuerte impacto, mientras la energía observa una trayectoria más favorable, aunque no exenta de problemas, apoyada en la baja elasticidad de la demanda de sus producciones. Aun dentro de las manufacturas no dejan de encontrarse situaciones bien dispares. Junto a la energía, tan sólo las ramas de maquinaria de oficina y alimentación presentan una evolución positiva del valor añadido, como se comprueba en el cuadro 5. En el resto, por contra, dominan las tasas negativas, en especial en casos como el material de transporte, textil, maquinaria, productos metálicos, madera y corcho, minerales no metálicos y siderometalurgia, que resultan ser algunas de las ramas que atraviesan mayores dificultades. Esas mismas actividades son también las que experimentan más acusadas caídas de la demanda, en el contexto de reducción general del pulso de esta variable, superiores recortes de

CUADRO 5. Tasa real de crecimiento acumulado del Valor Añadido

Rama	1978-81	1981-84	1978-84
Energía	3,7	11,4	7,5
Minerales metálicos y siderometalurgia	-1,8	-2,8	-2,3
Minerales y productos no metálicos	-2,7	-5,3	-4,0
Químico	-3,0	1,1	-1,0
Productos metálicos	0,4	-5,0	-2,3
Maquinaria	-3,6	-4,5	-4,0
Máquinas de oficina y otros	-0,9	8,4	3,7
Material eléctrico	-1,3	-1,5	-1,4
Material de transporte	-5,4	-4,3	-4,9
Alimentación	3,8	-1,5	1,1
Textil, vestido y calzado	-4,3	-4,3	-4,3
Papel y derivados	-1,3	-1,0	-1,1
Caucho y plásticos	-0,5	-3,2	-1,9
Madera y otras manufacturas	-1,8	-4,2	-3,0
TOTAL MANUFACTURAS	-1,5	-2,8	-2,2
TOTAL INDUSTRIA	-1,0	-0,9	-1,0
Demanda fuerte	-2,2	0,3	-0,9
Demanda media	-0,6	-2,6	-1,6
Demanda débil	-2,1	-4,4	-3,3

Fuente: Encuesta Industrial, y J. SEGURA y otros, *La industria española en la crisis, 1978-1984*, ob. cit.

empleo, que llegan a suponer más del 25 % de los niveles de ocupación previos en la mayor parte de los casos, y un peor comportamiento de la productividad.

Este conjunto de ramas constituyen buenos ejemplos de actividades básicas de carácter tradicional, sometidas simultáneamente, durante la crisis, a agudos problemas de demanda, inversión, competencia internacional y a cambios en las condiciones productivas, tecnológicas, de calidad y de diseño, que podrían agruparse, siguiendo una terminología muy en uso, bajo el epígrafe de sectores de demanda débil, para indicar su menor potencial de crecimiento, sus perspectivas de futuro más desfavorables y su desplazamiento por actividades de mayor dinamismo. Precisamente estas producciones son las que predominan en la industria de nuestro país, y las que marcan sus principales líneas de especialización, según se aprecia en el cuadro 6, en detrimento de la menor importancia relativa que alcanzan los sectores de demanda fuerte, diferenciando claramente de esa forma la estructura española de la dominante en la CEE.

Al recaer primordialmente sobre los segmentos de demanda débil, la crisis genera una cierta reorientación de la composición de la actividad productiva española. En efecto, los sectores de demanda débil concentran las mayores pérdidas de empleo y pasan de suponer un 40 % de la producción en 1970 a un 33 % en 1985, mientras que los de demanda media avanzan del 40 al 53 % y los de demanda fuerte del 11 al 14 % (cuadro 6). Con todo, no llegan a producirse alteraciones radicales y, aunque la orientación del cambio ha sido correcta, ha resultado insuficiente para acercarse a una estructura europea que se ha movido en la misma dirección. La especialización en sectores de demanda fuerte, en particular los de química y material de oficina, y de demanda media, sobre todo los de alimentación y papel, ha mejorado, pero la posición relativa de los sectores de demanda débil se mantiene y supone una de las principales debilidades que encara la industria española en su evolución futura.

En el ámbito del sector exterior se han registrado también algunos cambios y se ofrecen significativas muestras, a un tiempo, de los logros, las limitaciones y las debilidades de la industria española. A lo largo de la crisis, como se ha dicho, el componente externo mantiene un comportamiento expansivo que favorece una mayor interrelación y apertura del sector a los mercados internacionales. Las importaciones experimentan un crecimiento contenido, como consecuencia de la depresión de la demanda interna y de la reducción paulatina de la factura energética, tras el máximo alcanzado en 1981. Sin embargo, el grado de cobertura y la capacidad de abastecimiento de la demanda interna mediante la producción nacional se va deteriorando, especialmente la de los sectores de demanda fuerte, donde la tasa de penetración de importaciones alcanza cotas más elevadas y donde se ponen de manifiesto las claras insuficiencias de la industria española para atender ese tipo de producciones más dinámicas.

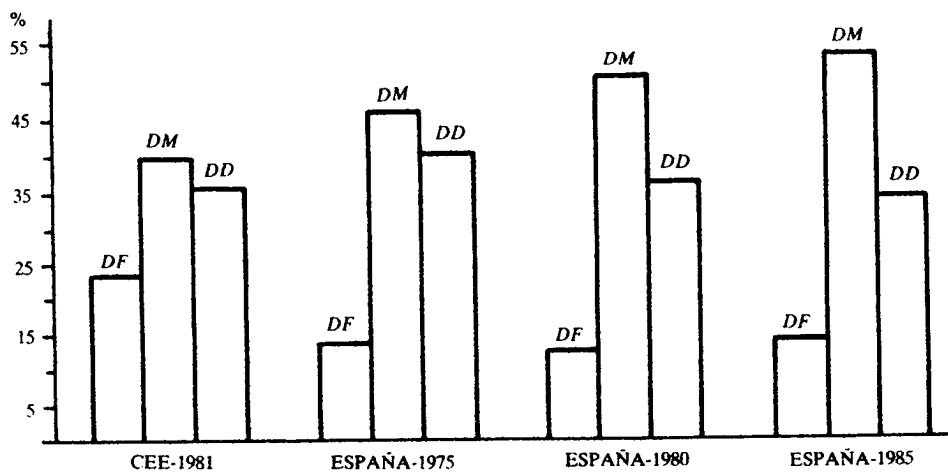
Las exportaciones crecen a un ritmo más fuerte, especialmente en los años ochenta, impulsadas principalmente por las energéticas, de material de transporte, siderúrgicas y químicas, y pese al retroceso relativo de tradicionales componentes como el textil y el calzado, consiguiéndose una cierta diversificación de

CUADRO 6. Producción, empleo y saldo comercial exterior de la industria española por ramas

	Estructura de la producción industrial en porcentaje (precios 1980)					Empleo (miles de personas)			Saldo comercial exterior (miles de mill. de pias.)		
	España					1981	1986	Tasa crec. anual	1970	1975	1980
	CEE-10	1970	1975	1980	1985						
Sectores de demanda fuerte	23,8	11,2	13,7	12,8	13,9	359,6	336,8	-22,8	-54,5	-132,6	-423,9
Aeronaves	2,2	0,2	0,2	0,3	0,3	—	—	—	-6,0	-6,4	-9,4
Máquinas de ofic. y orden.	1,3	—	0,2	0,2	0,4	—	—	—	—	-14,8	-129,1
Máquinas y mat. eléctrico	4,4	3,1	3,4	3,2	3,1	116,2	98,4	-17,8	-9,8	-8,1	-11,3
Material electrónico	5,3	—	1,2	1,3	1,8	55,5	63,4	7,9	—	-17,6	-72,0
Instrumentos de precisión	1,4	0,3	0,4	0,4	0,4	13,4	17,6	4,2	-6,8	-18,7	-108,9
Productos farmacéuticos	1,6	1,0	1,0	1,4	1,5	—	—	—	-4,3	-10,0	-2,0
Química	7,6	6,6	7,3	5,9	6,3	174,5	157,4	-17,1	-27,6	-57,0	-91,2
Sectores de demanda media	40,7	49,0	45,1	50,4	53,2	946,0	851,6	-94,4	-22,4	-67,9	513,1
Caucho y plásticos	3,7	2,8	3,7	2,9	3,2	110,7	87,8	-22,9	-0,3	9,8	54,5
Vehículos automóviles	9,3	4,8	5,5	6,7	7,6	148,1	145,9	-2,2	-3,7	8,2	310,5
Maquinaria y equipo mec.	11,3	3,8	3,5	4,1	4,1	131,6	91,4	-40,2	-35,0	-70,3	29,7
Material ferroviario	—	0,5	0,5	0,4	0,3	—	—	—	0,4	0,5	-0,3
Otro material de transporte	0,7	0,4	0,3	0,3	0,3	382,1	374,1	-8,0	14,2	-17,1	46,9
Alimentac., bebidas y tabaco	8,9	21,4	20,7	21,5	23,8	13,5	13,6	0,1	4,1	4,1	201,6
Refino de petróleo	1,0	10,4	6,2	10,1	9,5	160,0	138,8	-21,2	-2,7	-4,3	31,8
Papel	5,8	5,0	5,8	4,4	4,4	—	—	—	—	—	—
Sectores de demanda débil	35,5	39,8	40,2	36,8	32,9	1 486,5	1 264,0	-222,5	-13,1	28,9	847,6
Siderurgia	3,8	5,7	6,7	9,0	9,8	86,5	72,4	-14,1	-22,2	-15,0	280,6
Metales no férricos	2,3	2,7	2,8	1,5	1,6	—	—	—	-8,6	-14,8	53,4
Construcción naval	1,4	1,8	2,0	1,3	0,7	113,9	84,3	-29,6	9,3	19,2	60,3
Productos metálicos	8,6	4,5	6,9	6,9	6,1	296,7	270,6	-26,1	-1,8	7,2	82,2
Minerales no metálicos	4,4	4,2	4,8	5,0	3,6	186,5	149,2	-37,3	0,0	5,5	39,1
Madera y corcho	3,1	4,3	3,8	3,6	2,7	225,4	201,3	-24,1	0,4	-0,3	-3,3
Textil	4,0	5,9	4,2	4,0	3,3	221,5	174,9	-46,6	-0,5	-4,4	68,8
Cuero	0,3	1,2	1,2	0,7	0,7	32,6	31,0	-1,6	1,0	3,0	33,5
Calzado y vestido	2,9	7,9	6,3	4,1	3,5	263,6	224,4	-39,2	9,2	29,4	172,5
Otras manufacturas	4,7	1,5	1,4	0,9	0,9	59,8	55,9	-3,9	-0,5	-0,9	20,6
TOTAL INDUSTRIA	100	100	100	100	100	2 792,1	2 452,4	-339,7	-90,0	-171,6	936,8

Fuente: Ministerio de Industria y Energía. España en Europa: un futuro industrial, ob. cit.

GRÁFICO 6. Estructura de la producción industrial



*DF - DEMANDA FUERTE
DM - DEMANDA MEDIA
DD - DEMANDA DEBIL*

GRÁFICO 7. Evolución del empleo

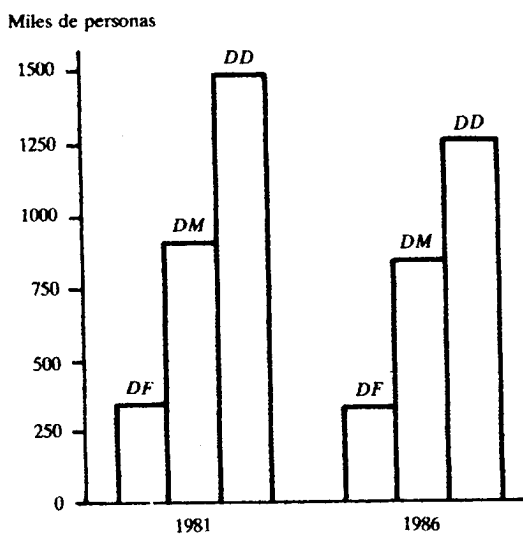
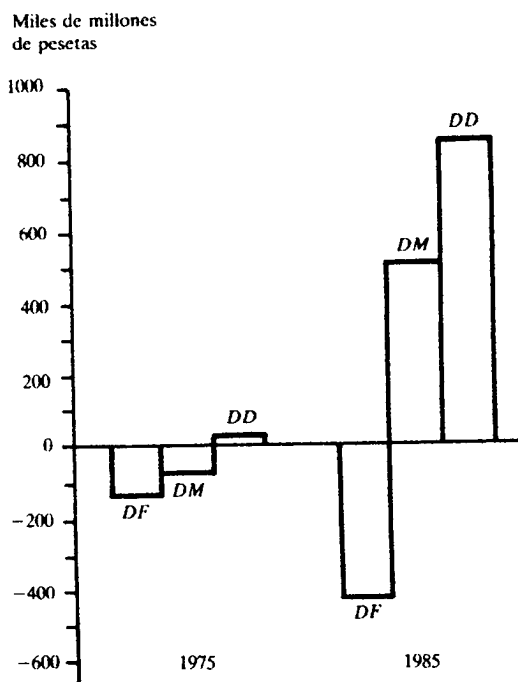


GRÁFICO 8. Saldo comercial exterior de productos industriales



los productos y una ampliación de mercados, aunque sin llegar a modificar básicamente los destinos, muy concentrados en el área de la OCDE y en el de la CEE más en particular. Esa positiva evolución de las exportaciones viene alentada por la necesidad de recurrir al mercado exterior ante el débil pulso de la demanda interna, favorecida por la depreciación de la peseta en los primeros años ochenta y sustentada por las ganancias de competitividad que se registran. A pesar del desfavorable comportamiento de los costes y los precios interiores, que hasta que la política de ajuste consigue ir controlando no contribuyen precisamente a mejorar los niveles de competitividad, éstos se ven reforzados por la acción de otro conjunto de factores, no estrictamente relacionados con el precio y que cada vez adquieren mayor importancia, como el progreso tecnológico y el diseño incorporado, la colaboración con el capital extranjero o la participación en acuerdos y programas comunitarios. Por esas vías, se obtienen ganancias de cuotas de mercado y se consigue ampliar el número de producciones con ventajas comparativas, que antes se cifraban exclusivamente en el textil, vestido y calzado y alimentación. Los avances son significativos en ramas como la química o los bienes de equipo y, en general, en otras actividades consideradas de demandas débil y media, donde el balance del comercio exterior arroja unos saldos positivos

crecientes a lo largo de la crisis. Esos saldos, en cambio, presentan un signo negativo en aumento en los sectores de demanda fuerte, que constituye uno de los desequilibrios potenciales más importantes de la industria española, y donde los logros registrados no han tenido la suficiente entidad como para modificar sustancialmente el esquema español de ventajas comparativas y acercarlo a las pautas que rigen en las economías europeas más avanzadas.

Si, dentro de un marco y unas características generales comunes, la crisis ha tenido efectos diferenciados según los sectores, aún ha sido más acusada su desigual incidencia sobre el territorio. Más allá del impacto global que ha alcanzado sin excepción a todas las áreas industriales, los grados de intensidad relativa han resultado muy diversos y las consecuencias más negativas se han concentrado preferentemente en los núcleos de antigua industrialización, con mayor implantación de estructuras y sectores tradicionales. La crisis ha recaído, pues, con particular rigor sobre algunas zonas del país, generando nuevas categorías de problemas, transformando el mapa y las tendencias espaciales del crecimiento y alterando la importancia de antiguos factores de localización. Así, zonas de añeja industrialización, como la cornisa cantábrica, han sufrido con especial dureza el embate y los efectos de la crisis, han perdido gran parte de sus antiguas ventajas y atractivos, se han visto arrastradas a preocupantes procesos de declive y destrucción del tejido industrial y muestran una menor capacidad de respuesta y recuperación, en tanto que ejes como los del valle del Ebro o del Mediterráneo se configuran y afianzan como los espacios de mayor dinamismo y potencialidad futura.

Hay, por último, otra serie de aspectos de la estructura y el comportamiento del sector industrial que, a lo largo de la crisis, han experimentado algunas variaciones forzadas por las nuevas exigencias de competitividad, que cabe ya tan sólo enunciar. Los esfuerzos desplegados para tratar de romper la arraigada dependencia externa y para salir del enorme retraso tecnológico acumulado, han sido notables. Los gastos de I + D han experimentado un gran dinamismo y un fuerte crecimiento en los últimos años, impulsados, sobre todo, por las aportaciones de origen no empresarial y por el aumento de participación de las Administraciones públicas. Ese avance, sin embargo, no ha sido suficiente para recortar el diferencial que nos separa de la media comunitaria ni ha conseguido modificar sustancialmente el esquema de dedicaciones de nuestra industria, a través del impulso decidido de las actividades con mejores perspectivas de evolución futura de la demanda.

En el ámbito empresarial se han suscitado, asimismo, algunos otros cambios reseñables. Por una parte, se ha asistido a una disminución del número de establecimientos industriales, perceptible en todos los tramos y en la mayor parte de los sectores, a una ligera reducción del tamaño medio por establecimiento y a un aumento del grado de concentración, manteniéndose las dimensiones medias de la industria española por debajo de las correspondientes a los países más avanzados de la CEE. Por otra parte, las pequeñas y medianas empresas han sufrido muy intensamente las dificultades derivadas de la crisis, pero han mostrado a un

tiempo una gran flexibilidad y capacidad de adaptación y algunas potencialidades para constituirse en la base del desarrollo de nuevos proyectos. Y, por último, se han registrado significativos logros en la incorporación de nuevas técnicas, equipos y procesos, en la superación de arraigadas deficiencias y en la modificación de pautas y comportamientos obsoletos en los ámbitos de la organización y la gestión empresarial, pese a que aún pervivan notorias carencias.

La crisis, en definitiva, ha recaído muy intensamente sobre la industria española, provocando agudas y generalizadas dificultades y alterando radicalmente sus tradicionales bases de funcionamiento. Ante la dureza de sus negativas consecuencias y la magnitud de los desequilibrios suscitados, se ha ido imponiendo la necesidad de proceder a un ajuste, un saneamiento y una remodelación del sector, que constituyen objetivos centrales de la política industrial, tal como se señala en el epígrafe siguiente.

3. La política industrial. La reconversión

La difícil situación que atraviesa la industria durante la crisis, la profunda alteración del marco y las condiciones económicas sobre las que opera, conducen a una reestructuración que resulta inevitable para adecuarse a las nuevas circunstancias imperantes, tratar de garantizar la viabilidad de empresas y sectores y estimular el desarrollo de actividades alternativas. Aunque con retraso y desigualmente, a lo largo del período de crisis van produciéndose una serie de cambios, como los apuntados en el epígrafe precedente, orientados hacia la remodelación y adaptación industrial, que son el fruto de la acción de tres fuerzas principales.

De una parte, la adopción de una estrategia y una política económica de ajuste global en el conjunto del país presta una contribución destacada al actuar correctamente sobre los más graves desequilibrios macroeconómicos y, en particular, al establecer una dinámica de control de la inflación y de contención del crecimiento de los costes salariales. De otra parte, las propias fuerzas de mercado van imponiendo paulatina y tenazmente un ajuste natural, que recae sobre los segmentos menos competitivos o más vulnerables, y que suscita modificaciones de alcance y tiene efectos de considerable envergadura. Y, finalmente, pero no con menor importancia, la definición de una específica política industrial y las acciones que ésta desarrolla, constituyen un elemento decisivo de transformación y reestructuración del sector.

Frente a la opción de un ajuste conducido exclusivamente por la libre acción del mercado, la política industrial se configura como una estrategia activa de compromiso del sector público con la remodelación del sector, mediante unas intervenciones selectivas pero destacadas, proporcionando ayudas y estímulos, que han resultado fundamentales para desarrollar el proceso de adaptación industrial, para paliar sus inevitables costes sociales, para atemperar los niveles de

conflictividad inherentes a su aplicación y lograr la participación de los diversos agentes sociales implicados. Ante la entidad, la envergadura de los problemas suscitados por la crisis, la política industrial trata de responder mediante la formulación de un conjunto de objetivos articulados entre sí, movilizandoo cuantiosos recursos y disponiendo una amplia gama de medidas. Para intentar abordar los múltiples y complejos desafíos planteados, la política industrial persigue combinar instrumentos y acciones diversas, orientadas a reducir los costes, modificar los métodos de producción, incorporar los cambios tecnológicos, reorientar la especialización productiva hacia segmentos con potencial demanda y ventajas comparativas, sanear los segmentos con más graves deficiencias y promover la generación de nuevas actividades, procurando, en suma, la modernización y racionalización del tejido industrial y su adecuación a las exigencias de la creciente competencia internacional.

Quizá entre todo el conjunto de líneas de actuación que la política industrial pone en marcha, imposibles de reseñar exhaustivamente pero a las que se aludirá más adelante, sea la específica política de reconversión la que pronto adquiere un mayor protagonismo, por su misma naturaleza y alcance, por los costes y las repercusiones económicas y sociales que comporta. La constatación de la delicada situación que atraviesan segmentos importantes de la actividad secundaria, sometidos a un deterioro progresivo, afectados simultáneamente por caídas de la demanda y excesos de capacidad, en proceso de obsolescencia tecnológica, con serias dificultades financieras y bajo fuerte presión de los mercados exteriores, convierte en objetivo prioritario el diseño y la aplicación de una política reconversora capaz de garantizar la supervivencia de esos sectores en condiciones de eficiencia y competitividad. Los criterios que impone la lógica de la racionalidad económica, como es sabido, son bien distintos de los que rigen los mercados políticos, y de ahí que la necesidad de un ajuste de esas características, con los indudables costes que lleva asociados, provoque tensiones en la España de la transición, chocase con resistencias que sólo la negociación y el pacto van logrando disipar, y requiriese de una voluntad y una capacidad política de la que no se dispone hasta el triunfo socialista en las elecciones de 1982.

La urgencia, pese a todo, lleva a emprender antes de esa fecha una serie de acciones puntuales encaminadas básicamente a solventar las agudas dificultades que, especialmente en el ámbito financiero, atraviesan algunas empresas, para evitar su desaparición y mantener coyunturalmente sus puestos de trabajo. Pero el verdadero punto de partida de la política reconversora hay que situarlo en el Real Decreto-Ley 9/1981, de 5 de junio, y la Ley de Reconversión 21/1982, de 9 de junio. Con esta normativa se abandonan las acciones centradas sobre empresas particulares y se imponen las actuaciones sectoriales, se favorece la negociación de los planes entre Administración, patronales y sindicatos, se facilitan ayudas financieras y fiscales y se establecen medidas flexibilizadoras de las condiciones de despido y movilidad laboral. Hasta finales de 1982, en aplicación de esas disposiciones, se otorgan ayudas públicas por un importe de 86 764 millones de pesetas y se reducen 7 616 empleos en 169 empresas de los once sectores

sometidos a reconversión, que incluyen a: electrodomésticos de línea blanca, aceros especiales, acero común, siderurgia integral, textil, equipo técnico, construcción naval, semitransformados del cobre, componentes electrónicos, forja pesada y calzado. Pese al avance en los planteamientos, los resultados de esta inicial fase reconversora se ven muy mediatizados por la precaria situación de las empresas y la perentoria necesidad de proceder a un saneamiento laboral y financiero, que absorbe la mayor parte de los recursos y se antepone a otros objetivos, como el de la indispensable renovación de los activos industriales.

La fortaleza política del Gobierno socialista permite, como se ha dicho, a partir de 1982, impulsar el proceso de reconversión, especialmente en sectores de la importancia de la siderurgia, la construcción naval y los electrodomésticos, donde apenas había dado los primeros pasos, llevando a cabo un profundo replanteamiento de sus criterios inspiradores básicos. El Real Decreto 9/1983, de 30 de noviembre, y la Ley 27/1986, de 26 de julio, sobre reconversión y reindustrialización, suponen un cambio de enfoque que trata de superar las principales carencias observadas en el pasado reciente y concebir más rigurosa y ambiciosamente el proceso reconversor. La lógica de la inmediatez en la resolución de los más acuciantes problemas de las empresas deja paso ahora a consideraciones de competitividad y viabilidad a largo plazo; se reformulan planes anteriores y se fuerza su cumplimiento, asumiendo como objetivos centrales la remodelación de activos y el reajuste de especializaciones productivas, al tiempo que se presta particular atención a elementos como el tecnológico antes desdeñados; se rediseñan o se crean nuevos y más eficaces instrumentos para la aplicación de los planes; y se enuncian, en fin, aunque de forma más vaga y voluntarista, unas aspiraciones reindustrializadoras como culminación de la fase de saneamiento. La estrategia de actuación del sector público se entiende, además, que ha de partir de un diagnóstico realista de la naturaleza y efectos de la crisis, que debe contar con una complementaria e insustituible acción de la iniciativa privada, que tiene que combinar tareas de saneamiento y de promoción de nuevas actividades y que ha de procurar crecientes grados de aceptación social de la necesidad de la dinámica reconversora.

Con estos criterios, la nueva política industrial pone en marcha un conjunto de medidas, algunas ciertamente innovadoras, encaminadas a conseguir una más rigurosa y completa instrumentación de los planes, a facilitar los recursos financieros necesarios, a favorecer la movilidad de factores, a proseguir el ajuste de capacidades y emprender, simultáneamente, programas de inversión y reequipamiento productivo y a suavizar los costes sociales, principalmente los de orden espacial y laboral. Así, se establecen comisiones de control de gestión de los recursos públicos, se crea la figura de las Sociedades de Reconversión y se avanza en la participación de los agentes económicos y sociales en el desarrollo de los procesos de reconversión. Asimismo, se extreman las exigencias en la elaboración de los planes de inversión y de viabilidad futura. Las ayudas fiscales y financieras se mantienen, pero añadiéndoles nuevos contenidos, con la implantación de los créditos participativos, que pretenden implicar en la financiación a las entidades

privadas y complementándolas con dotaciones de capital a las empresas públicas y el otorgamiento de garantías y avales. Para atender la cobertura del intensificado proceso de reducción de plantillas, se crean los Fondos de Promoción de Empleo, con la finalidad de mejorar, en su duración y cuantía, las prestaciones de desempleo y facilitar la recualificación y recolocación de los excedentes laborales. Los efectos de la fuerte concentración espacial de la reconversión se tratan de enfrentar mediante la constitución de las Zonas de Urgente Reindustrialización (ZUR), con objeto de proporcionar incentivos y estímulos para el surgimiento de nuevas actividades en las áreas más castigadas. Y se implantan otra serie de medidas de apoyo al desarrollo tecnológico y la integración empresarial o destinadas a conseguir un mejor seguimiento y una mayor transparencia en la aplicación de los planes.

Desde comienzos de los años ochenta, y muy especialmente a partir de 1982, se desarrolla, pues, un amplio e intenso proceso reconversor que, a la altura de 1986, puede considerarse que ha cubierto ya sus principales etapas y objetivos, y que tiene en el sustancial recorte de plantillas, el reequipamiento productivo, la recomposición de la situación financiera y el saneamiento de los segmentos afectados, algunas de sus consecuencias más destacadas.

La reducción de capacidades y empleo constituía, sin duda, una de las prioridades de la reconversión, precisamente porque en los excesos de capacidad y en el sobredimensionamiento de las plantillas radicaba uno de los más graves problemas y más pesados lastres de muchas empresas y sectores, y ha sido éste uno de los objetivos que se ha cubierto con mayor celeridad y efectividad. Los excedentes previstos, según se comprueba en el cuadro 7, ascienden a 83 000 trabajadores, es decir, un 29,6 % de la ocupación existente en el total de las casi 800 empresas y en el conjunto de sectores finalmente sometidos a reconversión; cifra bien expresiva, desde luego, de la importancia que adquiere esta faceta del ajuste, y explicativa por sí misma de las tensiones y conflictos que su aplicación suscita, pero que supone apenas un 10 % de los aproximadamente 850 000 empleos perdidos por la industria española entre 1977 y 1985. Ese recorte de las plantillas se ha desarrollado con rapidez y un alto grado de cumplimiento de las previsiones, cubiertas en más de un 80 % en 1986, y se ha llevado a cabo principalmente por las vías de las jubilaciones anticipadas y la incorporación de los excedentes a los Fondos de Promoción de Empleo, junto con otra serie de opciones entre las que se encuentran las bajas incentivadas, la recolocación y el autoempleo. La incidencia del ajuste laboral, por lo demás, ha resultado muy desigual entre los distintos sectores, recayendo sobre todo sobre las ramas de aceros especiales, construcción naval, siderurgia integral y componentes electrónicos, donde el empleo destruido ha llegado a superar la mitad del existente inicialmente.

Además de una reducción de las plantillas, el proceso de reconversión ha comportado una vertiente inversora destinada a incorporar nuevas técnicas y procesos y a remodelar el aparato productivo. El total de inversiones previstas es muy cuantioso, alcanzando la cifra de 640 000 millones de pesetas, tal como se

CUADRO 7. Evolución de las plantillas de los sectores en reconversión

	Período de referencia ^a	Núm. empresas acogidas	Plantilla inicial (A)	Excedente previsto (B)	(B)/(A)×100	Excedente 31-12-87 (C)	(C/B)×100
Construcción naval (grandes astilleros)	30-06-84/31-12-87	2	21 920	7 901	46,0	8 811	111,5
Construcción naval (pequeños y medianos)	30-06-84/31-12-87	27	15 427	5 204	33,7	5 026	96,6
Siderurgia integral	31-12-80/31-12-80	3	42 837	20 076	46,9	15 701	78,2
Aceros especiales	31-12-80/31-12-88	11	13 744	8 728	63,5	7 082	81,1
Electrodomésticos línea blanca ^b	31-12-80/31-12-88	18	23 869	12 611	52,8	11 544 ^c	91,5
Grupo ERT ^d	31-12-83/31-12-87	10	10 304	2 493	24,2	2 493	100,0
Textil ^e	31-12-81/31-12-86	683	108 844	9 925	9,1	9 925	100,0
Fertilizantes ^e	31-12-84/31-12-88	10	8 541	1 309	15,3	1 599	122,2
Alcatel Standard Eléctrica	31-12-83/31-12-91	1	16 133	8 377	51,9	2 799	33,4
Marconi Española	31-12-83/31-12-91	1	2 548	2 098	82,3	1 265	60,3
Eq. eléc. automoción	31-12-81/31-12-85	2	6 720	1 342	20,0	1 451	108,1
Componentes electrónicos	31-12-81/31-12-85	17	3 744	1 544	41,2	1 430	92,6
Semitransf. de cobre	31-12-81/31-12-84	4	4 503	1 073	23,8	1 102	102,7
Forja pesada por stamp.	31-12-81/31-12-84	2	1 277	307	24,0	362	117,9
TOTAL		791	280 411	82 988	29,6	70 590	85,1

^a Corresponde a las fechas de referencia para las plantillas iniciales y finales.

^b De las 18 empresas inicialmente acogidas, 6 han cerrado y 1 ha salido del sector. La plantilla corresponde a la totalidad del sector, que incluye dos empresas que no están en reconversión.

^c Durante 1987 ha habido un aumento de empleo que se ha cubierto con contrataciones temporales.

^d De las empresas del grupo ERT, IQA fue vendida a SHELL y otras de farmacia fueron adquiridas por CEPA.

^e La plantilla a diciembre de 1987 es variable por estacionalidad del mercado. El excedente previsto de 1 525 trabajadores se han visto reducido a 1 309 debido a la creación de 216 nuevos empleos en la planta de nitratos de Sagunto.

Fuente: Ministerio de Industria y Energía, Secretaría General Técnica.

recoge en el cuadro 8. Estas inversiones se han ido materializando con lentitud y algunos retrasos, al principio, pero de forma acelerada después, de manera que la práctica totalidad de ellas se encuentran realizadas en 1988; y se han concentrado muy fuertemente en ramas como la siderurgia integral y el textil que, por sí solas, han acaparado un 34 y un 37 %, respectivamente.

Para financiar el proceso de reconversión se ha contado con importantes recursos y ayudas, de cuya magnitud deja constancia el cuadro 9. Hasta finales de 1987, se habían otorgado casi 175 000 millones de pesetas en concepto de subvenciones, absorbidas en un 55 % aproximadamente por la siderurgia. Esta misma actividad ostenta también un neto predominio en la recepción de créditos y avales del Banco de Crédito Industrial, que ascienden a más de 200 000 millones. Los créditos participativos no llegan a superar, en cambio, los 60 000 millones de

CUADRO 8. Inversiones en sectores en reconversión
(millones de pesetas)

Sectores	Realizadas ^a	Previstas ^b			Total
	(De 31-12-82 a 31-12-87)	1988	1989	1990	
Construcción naval (grandes astilleros)	8 174	3 430	2 239	—	13 843
Construcción naval (pequeños y medianos)	4 239	1 300	1 100	—	6 639
Siderurgia integral	172 238	39 389	9 244	—	220 871
Aceros especiales	18 664	586	—	—	19 250
Electrodomésticos	23 895 ^h	7 780	2 680	2 800	37 155
Grupo ERT	24 980 ^b	—	—	—	24 980
Textil ^c	188 205	—	—	—	188 205
Fertilizantes	16 131 ^d	33 053	—	—	49 184
Alcatel Standard Eléctrica	24 220 ^e	6 700	6 480	14 441 ^f	51 841
Marconi Española	1 878 ^g	1 026	1 066	2 411	6 381
Componentes electrónicos	1 285	—	—	—	1 285
Equipos eléctricos automoción	13 034	—	—	—	13 034
Forja pesada por estampación	1 262	—	—	—	1 262
Seministranformados de cobre	3 048	—	—	—	3 048
TOTAL	501 254	93 264	22 809	19 652	636 978

^a Las correspondientes a siderurgia integral y ERT sólo incluyen las realizadas a partir de 1984.

^b Comprende las inversiones materiales y en I+D de ERT sin incluir las del negocio fertilizantes.

^c La cifra corresponde al total de inversiones aprobadas por la Comisión ejecutiva del Plan, de las cuales 143 881 millones de pesetas se destinan a activos materiales y 44 324 a intangibles.

^d Las inversiones que se estiman superarán en un 15-20 % el valor programado y además habrá desplazamiento a 1989 y 1990.

^e Se incluyen 11 674 millones de pesetas de inversiones en I+D.

^f Incluye una previsión de inversiones de 7 483 millones de pesetas para 1991.

^g Se incluyen 995 millones de pesetas de inversiones en I+D.

^h Los datos indicados corresponden a las inversiones comprometidas.

Fuente: Ministerio de Industria y Energía, Secretaría General Técnica.

CUADRO 9. Subvenciones, créditos y avales a sectores en reconversión
(millones de pesetas)

Sectores	Subvenciones hasta 31-12-87	Créditos y avales del BCI hasta 31-12-87	Créditos participativos 31-12-87
Construcción naval	8 970	2 965	—
Siderurgia integral	74 006	125 488	18 500
Aceros especiales	20 656	11 740	21 453
Electrodomésticos línea blanca	14 248	12 074	18 883
Grupo ERT	8 744	—	—
Textil	30 961	19 639	263
Fertilizantes	6 350 *	9 185	—
Alcatel Standard Eléctrica	1 325	4 600	—
Marconi Española	25	—	—
Equipos eléctricos automoción	4 167	10 150	—
Componentes electrónicos	2 316	955	—
Forja pesada por estampación	806	1 462	—
Semitransformados	1 192	3 750	—
TOTAL	173 765	202 008	59 099

* 1 250 millones de pesetas son para el BCI como compensación diferencial de intereses de crédito.

Fuente: Ministerio de Industria y Energía, Secretaría General Técnica.

pesetas, poniendo de manifiesto el escaso éxito conseguido en la pretensión de implicar a las instituciones crediticias privadas en la financiación de la reconversión. Y a estas cantidades, habría que añadir los créditos, avales, ampliaciones de capital y reposición de pérdidas otorgadas a empresas públicas del INI, que elevaría sustancialmente el conjunto de recursos proporcionados directamente por el Estado, situándolo en una cota próxima a los 1,5 billones de pesetas.

La envergadura del esfuerzo realizado, y la importancia de los costes sociales y económicos que la reconversión ha implicado, se ha traducido en una mejora de la situación y de los resultados de las empresas y los sectores afectados, frenando su progresivo deterioro, evitando, en algunos casos, su práctica desaparición y creando condiciones propicias para su viabilidad futura. La evolución de magnitudes como la facturación, los costes laborales y financieros, la productividad, y los resultados, recogidos en el cuadro 10, ofrecen buenas muestras del saneamiento registrado. Los niveles de facturación sufren generalizados recortes iniciales, sobre todo en la siderurgia, los aceros especiales, los grandes astilleros y los fertilizantes, y experimentan una significativa recuperación al final del período en casos como los de los pequeños y medianos astilleros, los electrodomésticos y el textil. Los costes laborales, como consecuencia del recorte de plantillas

CUADRO 10. Resultados de la reconversión

Sector	Facturación (mill. ptas. 1981)		Costes de personal (% volumen ventas)		Costes financieros (% volumen ventas)		Productividad (mill. ptas. 1981)		Cash-flow (mill. ptas. 1981)	
	1981	1985	1981	1985	1981	1985	1981	1985	1981	1985
Construcción naval: grandes astilleros	58 444	41 129	54,5	35,8	18,8	14,4	2,2	2,5	-23 972	-21 709
Construcción naval: pequeños y medianos astilleros	48 013	33 580	38,4	28,7	9,4	8,6	3,5	3,3	-3 300	-509
Siderurgia integral	202 608	198 979	32,2	27,1	17,9	13,2	5,1	6,2	-35 258	-12 117
Aceros especiales	41 800	40 236	36,4	22,1	8,5	5,8	3,0	4,0	-4 815	-1 289
Electrodomésticos línea blanca	72 342	76 462	30,0	21,3	11,6	7,4	3,2	5,2	-6 649	-1 720
Grupo ERT	152 256 ^a	159 645	11,7 ^a	8,8	17,9	4,9	16,0 ^a	19,9	-33 997 ^a	4 162
Textil	317 125	417 450 ^b	31,1	24,0 ^b	7,1	6,7	3,6	4,2 ^b	8 528	31 104 ^b
Fertilizantes	103 260 ^a	109 141	14,6 ^a	12,4	9,7	5,6	10,8 ^a	11,5	-12 226 ^c	-6 346
Alcatel Standard	38 664	38 103	60,4	46,9	8,8	10,4	2,3	3,8	-115	1 240
Marconi	7 959	6 153	41,0	43,3	12,5	19,8	2,6	2,5	-1 310	-1 740
Equipo automoción	22 839	24 392	44,2	30,9	11,5	3,8	3,1	4,5	-4 449	91
Comp. electrónicos	9 828	8 500	47,3	21,6	12,1	3,1	2,6	3,5	-1 222	408
Semitransf. de cobre	10 077	9 025	67,0	47,0	34,0	22,0	2,2	2,5	-2 713	186
Forja pesada	4 506	4 840	29,9	20,4	14,6	9,1	3,8	5,1	420	—

^a 1982 ^b 1986 ^c 1983.

Fuente: Ministerio de Industria y Energía, Secretaría General Técnica.

y la moderación salarial, han evolucionado positivamente y tendido al descenso, salvo en los grandes astilleros. Los costes financieros siguen, igualmente, una trayectoria favorable, con reducciones de importancia y una notable mejora de la estructura y la situación financiera de las empresas. La productividad ha experimentado elevaciones, si se exceptúan los grandes astilleros y los fertilizantes. Los resultados, medidos a través del *cash-flow*, han ido mejorando, reduciéndose las pérdidas en ramas como los aceros especiales, siderurgia, grandes astilleros y fertilizantes, y arrojando beneficios en electrodomésticos, textil, equipos de automoción y componentes electrónicos.

Puede decirse, en suma, que la reconversión ha supuesto un ingente pero necesario esfuerzo, que ha recaído fundamentalmente sobre una serie de sectores característicos de los segmentos de demanda débil que atravesaban serias dificultades, contribuyendo a su saneamiento y remodelación productiva, a impulsar una cierta reorientación hacia las actividades de mayor dinamismo y de demandas media y fuerte, y a colocar a la industria española, en su conjunto, en una posición más favorable frente al reto de la competencia europea.

El ajuste industrial ha afectado de manera muy acusada al sector público empresarial, donde se concitaban gran parte de los problemas y donde se han conseguido notorios avances. La fuerte implantación de las empresas públicas en los sectores más castigados por la crisis, su pesada herencia, sus arraigadas deficiencias estructurales y organizativas, llevan a las industrias de carácter público a un creciente deterioro, que hace inaplazable una acción correctora de sus principales desequilibrios. El recorte de capacidades y plantillas, la contención de costes, el saneamiento financiero y la reestructuración productiva, constituyen, como en el conjunto de la reconversión, las líneas maestras de una terapia que recae con mayor intensidad y amplitud en el sector público, donde, además, se ve complementada con otra serie de medidas. Éstas comportan estrategias específicas y destinadas a reconstituir la situación patrimonial de las empresas públicas, a profesionalizar y modernizar su gestión, a modificar sus pautas de funcionamiento atendiendo más claramente a los criterios del mercado, a controlar y reducir sus crecientes pérdidas, a reforzar su interrelación en grupos industriales integrados, a acabar con su tradicional posición subsidiaria, a frenar la incorporación de empresas en dificultades y a iniciar un proceso de privatizaciones y de racionalización de su cartera de participaciones. Pese a la subsistencia de no pocas deficiencias y a la pervivencia de segmentos con graves desequilibrios y problemas, el balance de este conjunto de acciones en el sector público empresarial ofrece unos positivos resultados, cifrados en su racionalización y en mejoras significativas en su organización, gestión y rentabilidad.

La política industrial se ha desarrollado, además, en otros diversos ámbitos y escenarios, dirigidos primordialmente al estímulo y a la promoción de nuevas iniciativas y actividades, a la modernización y la reindustrialización. La acción combinada, aunque no siempre coordinada, de los niveles centrales y subcentrales de gobierno, ha movilizado esfuerzos y recursos nada desdeñables hacia esos objetivos, introduciendo complementariamente planteamientos espaciales que han

conducido a medidas y actuaciones de política industrial regional. Frente a la concentración territorial de los negativos efectos de la reconversión, las ZUR de Asturias, Madrid, Cádiz, País Vasco, Galicia y Barcelona y la Zona de Preferente Localización Industrial de Sagunto, mediante la concesión de subvenciones, ventajas fiscales y laborales y preferencias en la obtención de crédito oficial, han pretendido constituir un instrumento para la diversificación y la recomposición del tejido económico destruido, con resultados apreciables pero, sin duda, desiguales y modestos ante la envergadura de los problemas planteados (cuadro 11). Forzadas por la gravedad de muchas situaciones de declive y desindustrialización y por la presión de los mercados políticos locales, las Comunidades Autónomas se han visto abocadas, sin disponer de las capacidades y los resortes necesarios, a emprender planes de promoción industrial, destinando cuantiosos recursos que, muchas veces, tan sólo han proporcionado exiguos frutos. Las acciones de política industrial regional, con todo, han llegado a alcanzar cierta relevancia, como se comprueba en el cuadro 12, generando proyectos de promoción que han contribuido a paliar los efectos de la crisis. Sin embargo, muchas de las acciones emprendidas han perdido capacidad y potencialidad por la propia naturaleza de las ayudas otorgadas, por la falta de agilidad en su concesión, por la ausencia de una adecuada coordinación, o por su práctica generalización a todo el territorio nacional, haciéndoles perder efectividad como elementos de localización y de atracción de inversiones hacia las áreas más desfavorecidas. Tales deficiencias han hecho necesario un replanteamiento del régimen de estímulos y apoyos con finalidad espacial materializado en la implantación de un nuevo sistema de incentivos regionales, con la Ley 50/1985 y su desarrollo reglamentario en el Real Decreto 1535/1987, de 11 de diciembre, que supone modificaciones de alcance al acabar con la proliferación de instrumentos y simplificar, objetivar y graduar las ayudas.

La política industrial desarrollada en los últimos años ha puesto, igualmente, el énfasis en otros dos ámbitos: el de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y en el tecnológico. Para las PYMES se ha diseñado una serie de medidas específicas, encaminadas a prestar ayuda y asesoramiento, a facilitar financiación, garantías y avales, a promover acciones de capital-riesgo y a impulsar vías de cooperación y colaboración entre empresas. El fomento de la innovación tecnológica y su incorporación a los procesos productivos, el incremento de los gastos de I + D, la articulación de un sistema de ciencia y tecnología, el reforzamiento de la inversión en capital humano, han constituido otras de las prioridades definidas por la política industrial. Al igual que ha tratado de incentivar cambios organizativos en los planteamientos empresariales: en la gestión y las estrategias de calidad, imagen, diseño y diferenciación de los productos, en el desarrollo de canales de comercialización, en las iniciativas de colaboración con el capital extranjero o de cooperación entre empresas.

Todo ese amplio y variado conjunto de acciones puesto en marcha por la política industrial ha servido, bien que con imperfecciones, con un generoso esfuerzo y, en ocasiones, con cierto derroche de recursos, para avanzar en la consecución de tres de sus propósitos fundamentales. Para acometer, por una parte,

CUADRO 11. Proyectos aprobados por las Comisiones Gestoras de la ZUR (30-4-1988)

ZUR	Número proyectos	Inversión (mill. ptas.)	P.T. a crear	P.T. ofertados FPE	% ofertados s/la crear	Subvención (mill. ptas.)	Inv./Proy. (mill. ptas.)	Inversión/ empleo	Subvención/ empleo
Asturias ^a	114	23 672,8	1 973	762	38,6	4 465,8	207,2	11,9	2,2
Barcelona	172	69 381,5	4 911	2 841	57,8	10 647,6	403,3	14,1	2,1
Cádiz ^b	36	29 949,3	2 116	906	42,8	3 529,8	831,9	14,1	1,6
Galicia-El Ferrol	36	12 852,2	862	516	59,8	2 810,1	357,0	14,9	3,2
Galicia-Vigo	99	15 069,9	1 767	1 008	57,0	3 042,2	152,2	8,5	1,7
Madrid ^b	74	72 580,8	3 796	1 526	40,2	11 609,6	980,8	19,1	3,2
Nervión	88	33 205,8	1 876	1 020	53,3	4 449,2	377,3	17,7	2,3
TOTAL	619	256 667,3	17 301	8 569	49,4	40 554,3	414,5	14,7	2,3

^a Incluye un proyecto presentado por Tabacalera: Inversión, 13 871 millones de pesetas; puestos de trabajo, 110.

^b Incluye el proyecto ATT Microelectrónica: Inversión, 32 223,5 millones de pesetas; puestos de trabajo, 679

P.T. = Puestos de Trabajo. FPE = Fondo Promoción Empleo.

Fuente: Ministerio de Industria y Energía, Secretaría General Técnica.

CUADRO 12. Proyectos industriales promovidos a través del sistema de incentivos regionales

Años*	Número de proyectos				Inversiones (millones de ptas.)			
	GAEI	Z y PPLI	P. Oviedo	Total	GAEI	Z y PPLI	P. Oviedo	Total
1983	341	72	24	437	36 012,2	6 101,2	579,0	42 692,5
1984*	812	151	61	1 024	115 268,8	27 241,5	4 931,1	147 441,4
1985	447	91	52	590	41 733,9	13 455,8	3 165,9	58 355,6
1986	419	142	—	561	52 522,0	17 513,1	—	70 035,1
1987	418	112	42	572	42 501,0	21 700,0	1 934,0	66 135,0

Puestos de trabajo				Subvenciones (millones de ptas.)				
GAEI	Z y PPLI	P. Oviedo	Total	GAEI	Z y PPLI	P. Oviedo	Total	
1983	5 727	1 531	201	7 460	4 016,1	999,0	62,3	5 077,3
1984*	10 962	2 812	655	14 429	8 100,0	4 497,2	244,7	12 841,8
1985	6 633	1 597	430	8 660	6 518,9	1 772,1	215,1	8 506,1
1986	5 390	2 499	—	7 889	7 302,6	2 314,9	—	9 617,5
1987	4 561	1 666	230	6 457	6 153,0	2 428,0	142,0	8 723,0

(*) Los años de referencia son los de la publicación de los beneficios en el BOE.

* Incluye un proyecto de Empresa Nacional de Electricidad en Almería, que suponía una inversión de 39 885,5 millones de pesetas y la generación de 170 empleos.

GAEI = Grandes Areas de Expansión Industrial.

Z y PPLI = Zonas y Polígonos de Preferente Localización Industrial.

Fuente: Ministerio de Industria y Energía, Secretaría General Técnica.

la corrección de los más graves desequilibrios del sector y aplicar una terapia reconversora que, aunque concebida como permanente, ha cubierto ya sus principales etapas en los sectores más afectados por la crisis. Para alentar, por otra parte, un proceso de reindustrialización, diversificación y reorientación de la estructura industrial hacia las producciones más dinámicas y de mayor potencialidad. Y para promover, finalmente, la modernización de los sectores y empresas españolas y su adaptación a las nuevas exigencias de competitividad en el marco europeo. No resulta sencillo adentrarse en una valoración más precisa y concluyente de los resultados alcanzados. Pero no se puede desconocer la contribución, aunque limitada e insuficiente, de la política industrial a las tareas de saneamiento y racionalización, de generación de iniciativas, de creación de un marco y unas condiciones propicias para hacer posible el reequipamiento y la recuperación de la industria española tras una prolongada e intensa etapa de crisis.

4. La recuperación industrial

El saneamiento y los ajustes operados tanto en la economía española globalmente como en el sector industrial en particular, sientan las bases para la superación de la crisis y la recuperación económica a mediados de los años ochenta. Desde 1985 se aprecia un notable cambio de signo en la trayectoria cíclica de la industria española, que se adentra, a partir de ese momento, por la senda de un singular y sostenido proceso de crecimiento, de entidad superior al registrado en otros países de la OCDE. La mejoría de las expectativas empresariales, la vitalidad de la demanda interna y los signos de reactivación de la economía nacional, las perspectivas del ingreso en la CEE, la llegada de inversiones extranjeras, el clima de dinamismo inversor, son algunas de las razones que contribuyen a explicar el radical cambio de tendencia que tiene lugar en la evolución del sector industrial. A modo de epílogo, y aun a costa de rebasar los límites temporales fijados en esta obra, conviene, pues, reseñar brevemente las principales características de esta nueva fase reactivadora, que es producto de la confluencia de la serie de circunstancias mencionadas, pero que es consecuencia, a la vez, del saneamiento y los ajustes emprendidos a lo largo del período de la transición y durante la etapa de la crisis.

La reactivación de la demanda nacional, impulsada básicamente por los bienes de consumo duradero, los bienes de equipo y otras construcciones y el gasto de las Administraciones públicas, está en el origen y actúa como elemento desencadenante del dinamismo industrial que se percibe en todos los indicadores, según se comprueba en el cuadro 13. La producción, la demanda, la productividad, el empleo y la inversión, crecen significativa, aunque desigualmente y con algunas oscilaciones a partir de 1985, en tanto se desaceleran los precios y los costes salariales.

CUADRO 13. Evolución industrial en la fase de recuperación
(Tasas reales de variación)

	1985	1986	1987	1988
Consumo aparente	2,7	7,8	7,9	6,5
Producción	2,5	3,8	5,2	4,1
Importaciones	2,4	10,0	22,7	17,3
Exportaciones	2,0	-6,9	8,2	6,6
PIB	2,1	5,0	5,1	4,2
Empleo	-3,4	1,6	2,2	1,7
Productividad del trabajo	5,7	3,3	2,8	2,5
Salarios	10,7	11,4	7,9	5,6
Deflactor del PIB	8,6	15,4	1,7	3,9
Precios de la producción	8,1	1,5	0,8	2,3
Costes laborales reales por trabajador	1,9	-3,5	6,1	1,6
Costes laborales reales por unidad de producto	-3,6	-6,6	3,2	-0,8
Formación bruta de capital fijo. Manufacturas	18,5	13,8	27,4	30,0
Rentabilidad económica empresas	8,1	9,3	10,1	13,6
Saldo de comercio exterior (miles millones ptas. corrientes)	-787,1	-971,0	-1 693,6	-2 286,3

Fuente: R. MYRO, *La recuperación de la industria española (1985-1988)*, ob. cit.

Los aumentos de producción, que alcanzan una tasa media del 4 %, rebasando la correspondiente al área de la OCDE, no son capaces, sin embargo, de seguir el ritmo de avance de la demanda interna, generando unos déficit comerciales externos que constituyen el principal desequilibrio de la industria española en esta etapa. Ese déficit, que se localiza básicamente en las manufacturas y en menor medida en las producciones energéticas, es consecuencia de la fuerte elevación de las importaciones y la expansión más contenida de las exportaciones, se origina en el creciente recurso de la industria a las importaciones y su menor capacidad exportadora, y revela, a un tiempo, el sentido de los cambios que se van experimentando en la estructura de la producción y la demanda industrial del país. Los crecimientos de la demanda interna se dirigen primordialmente hacia aquellas ramas con insuficientes niveles de desarrollo en la economía española, que no están en condiciones de satisfacer las nuevas necesidades y han de recurrir, por consiguiente, al abastecimiento externo. Por su parte, los segmentos clásicos de especialización de la industria nacional, sometidos a la presión de la demanda interna, a las dificultades derivadas de la reducción de barreras protectoras, de su falta de competitividad, de la apreciación de la peseta o del menguado crecimiento de los mercados externos, chocan con serias limitaciones para incrementar sus exportaciones y sufren el embate de la penetración de productos extranjeros. El resultado global no es otro sino la apertura de una importante brecha en los intercambios industriales y el afianzamiento del desequilibrio exte-

rior, que se plasma en un aumento del déficit registrado en las producciones de demanda fuerte y más dinámica y una simultánea reducción en el superávit de los sectores de demanda débil.

Las ganancias de productividad, la contención de los precios, la reducción de los costes laborales por unidad de producto, el aumento de los niveles de rentabilidad económica de las empresas, que se registran en los últimos años, ponen de manifiesto, igualmente, los positivos resultados del saneamiento llevado a cabo durante la crisis y la recuperación industrial que se está experimentando. La más favorable evolución de esas variables se registra, sobre todo, en los sectores de demanda fuerte que, de ese modo, logran avances de competitividad, mientras ésta se ve comprometida en las ramas de demanda débil, donde se centran, por otra parte, los aumentos de empleo industrial que, a diferencia de otros países de la CEE, acompañan a la reactivación en España.

Frente al proceso desinversor que domina a lo largo de la crisis, el comportamiento expansivo de la inversión constituye seguramente el elemento de mayor significación, no poco singular en términos comparados europeos, y más crucial para comprender la naturaleza y percibir las consecuencias de la recuperación industrial de la segunda parte de los años ochenta. Afianzada en el saneamiento de la estructura financiera y de los costes de personal, en la recuperación de los excedentes, la inversión se ve estimulada por una serie de circunstancias como las medidas de desgravación fiscal de 1985, que posibilitan la amortización instantánea de equipos, por la participación de las inversiones extranjeras, por las expectativas del ingreso en la CEE, y es sostenida, posteriormente, por la favorable evolución de la demanda. Así, la formación bruta de capital fijo llega a alcanzar porcentajes de crecimiento próximos al 30 % en 1987 y 1988, protagonizados fundamentalmente por la industria manufacturera, que responden principalmente a decisiones de las empresas privadas y que contribuyen al reforzamiento de la tendencia alcista de la demanda.

El dinamismo inversor, que arranca en un marco de infrautilización de la capacidad productiva y de continuidad del proceso de reducción de empleo, parece responder inicialmente a objetivos y necesidades perentorias de reequipamiento y modernización. Acuciadas por las exigencias de competitividad inherentes a la incorporación a la CEE, las empresas españolas se ven llevadas a acometer un amplio proceso de incorporación de nuevos equipos y técnicas para reemplazar sus antiguas instalaciones y tratar de superar el desfase tecnológico y productivo acumulado. Ese movimiento inicial, que tiene lugar en 1986 y 1987, se afianza y consolida en los años siguientes, sostenido ahora ya por la favorable evolución de la demanda interna, decantando la inversión hacia objetivos de ampliación de capacidades, que arrastran tras de sí incrementos de la actividad y el empleo. Así pues, si en un primer momento las metas de racionalización y renovación tecnológica, ante las exigencias competitivas en el marco comunitario, son las que priman en el destino de la inversión, ésta se va canalizando posteriormente hacia el incremento de las capacidades productivas. Paulatinamente, también van cobrando importancia otras finalidades, como la adecuación y el

perfeccionamiento de los sistemas administrativos, comerciales, de seguridad o de protección ambiental. Y, ciertamente, dentro de estas pautas generales se establecen claras diferencias entre ramas, según sus respectivas posiciones en el mercado, sus niveles de competitividad y de atraso tecnológico relativo o la fortaleza de su demanda y el grado de utilización de sus capacidades.

A partir de 1985, en síntesis, se está viviendo una etapa de notable recuperación industrial, sustentada en la vitalidad de la demanda interna y la generalizada mejoría de las expectativas, que tiene en el dinámico comportamiento de la inversión uno de sus elementos más importantes, tanto por su misma significación como por sus efectos. Si la larga fase depresiva característica del período de crisis, con todas sus graves dificultades, propició el ajuste, el saneamiento y una cierta reorientación de la industria española, en pocos años de reactivación se está produciendo una rápida e intensa renovación tecnológica, un amplio proceso de reequipamiento productivo que está suscitando otra, y quizá más auténtica, reconversión industrial, que acaso constituya una de las más trascendentes transformaciones de la industria española.

ORIENTACION BIBLIOGRAFICA

El sector industrial ha logrado concitar las preferencias y la atención de muchos investigadores y suscitar la aparición de una amplia serie de publicaciones que abordan su estudio desde diferentes perspectivas y en distintos ámbitos. Como resultaría imposible recoger siquiera los principales de todos esos trabajos, aquí se va a hacer referencia tan sólo a las obras que se consideran más representativas y más directamente relacionadas con los aspectos concretos tratados a lo largo del capítulo.

Entre las aportaciones que, como punto de partida, permiten situar la evolución de la industria en el marco de la crisis y la política económica en el período de transición, hay que mencionar, sin duda, las siguientes: E. FUENTES QUINTANA, «Tres decenios de economía española en perspectiva», en J. L. GARCÍA DELGADO (director), *España, economía. Nueva edición ampliada*. Madrid, 1989; E. FUENTES QUINTANA y J. REQUEJO, «La larga marcha hacia una política económica inevitable», *Papeles de Economía Española*, núm. 21, 1984; J. SEGURA, «La crisis económica como crisis industrial: la necesidad de una estrategia activa», *Papeles de Economía Española*, núm. 15, 1983. Para disponer de series de datos, cuidadosamente recopiladas y depuradas, desde las que abordar el estudio del sector, pueden consultarse, R. MYRO, *La industria española. Información estadística. Evolución de las principales magnitudes industriales en el período 1970-1986*, Documento de Trabajo. FIES de la CECA, núm. 21, 1988 y J. SEGURA y otros autores, *La industria española en la crisis, 1978-1984*, Madrid, 1989, donde se recogen los frutos de uno de los trabajos más recientemente realizados en la Fundación Empresa Pública, a cuyo conjunto de investigaciones es preciso remitirse.

Esta última constituye una de las obras generales de inexcusable referencia para cono-

cer la estructura, situación, evolución y cambios de la industria española en el período de crisis y transición, al igual que ocurre con otras como las de: J. B. DONGES, *La industria española en la transición*, Barcelona, 1985; F. MARAVALL, *Economía y política industrial en España*, Madrid, 1987; M. BUESA y J. MOLERO, *Estructura industrial de España*, Madrid, 1988; R. MYRO, «La industria: expansión, crisis y reconversión» en J. L. GARCÍA DELGADO (director), *España, economía*, Madrid, 1989; MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA, *Informe sobre la industria española* (varios años) y *España en Europa: un futuro industrial. La política industrial en el horizonte, 1992*. Madrid, 1987; L. RODRÍGUEZ ROMERO, «Crisis económica y cambio industrial», *Revista de Economía*, núm. 1, 1989 y *Transformaciones en la estructura productiva española durante la crisis 1978-1985*. Documento de Trabajo. Fundación Empresa Pública, 1989; R. GANDOY y J. GÓMEZ VILLEGAS, *Evolución y modificación en la estructura de la industria española*, núm. 21, de la colección de Documentos e Informes editados por el Ministerio de Industria y Energía, en la que pueden encontrarse otra serie de interesantes trabajos.

En esas mismas obras aparecen, además, múltiples y valiosas informaciones sobre los planteamientos generales y el desarrollo de la política industrial, lo mismo que en L. A. LERENA, «Ideas matrices de la nueva política industrial», *Economía Industrial*, núm. 260, 1988; L. ALBENTOSA, «Una aproximación a la política de reestructuración sectorial», *Cuadernos Económicos de ICE*, núms. 22-23, 1983 y «La política de ajuste aplazado; reconversión industrial», *Información Comercial Española*, núms. 617-618, 1985; P. ORTÚN, «Las ayudas e intervenciones públicas en los procesos de reconversión industrial», *Economía Industrial*, núm. 259, 1988; J. F. SÁNCHEZ JUNCO y P. ORTÚN, «La política de reconversión industrial en España», *Economía Industrial*, núm. 229, 1983; C. ARANZADI, O. FANJUL y F. MARAVALL, «Una nota sobre ajuste y reindustrialización», *Papeles de Economía Española*, núm. 15, 1983; O. FANJUL y F. MARAVALL, «¿A qué ritmo avanza la reconversión industrial en España?», *Papeles de Economía Española*, núm. 21, 1984; MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA, *Libro Blanco sobre la reindustrialización*, Madrid, 1983.

Para otros diversos aspectos se dispone, igualmente, de una excelente y abundante serie de monografías. La vertiente espacial de la crisis y la política industrial cuenta con interesantes referencias en trabajos como los de J. AURIOLES y A. PAJUELO, «Factores determinantes de la localización industrial en España»; A. LAFUENTE y R. PÉREZ SIMARRO, «Balance y perspectivas de las ZUR»; E. MATA, «Los incentivos económicos regionales en España»; R. VELASCO y J. DEL CASTILLO, «Posibles soluciones para las regiones industriales en declive», todos ellos en *Papeles de Economía Española*, núm. 35, 1988; J. R. CUADRADO ROURA, «Cambios en el mapa económico regional de España y decisiones de localización industrial», *Economía Industrial*, núm. 260, 1988; A. PETITBÓ y J. SÁEZ, «Intervención pública y localización industrial. Algunas reflexiones en torno al caso español», *Economía Industrial*, núm. 260, 1988; MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA, «La industria en las Comunidades Autónomas», *Economía Industrial*, núms. 263-264, 1988. La particular situación de la empresa pública ha sido abordada en A. CUERVO, «La empresa pública: estructura financiera, rentabilidad y costes financieros»; J. C. FARIÑAS, J. JAUMANDREU, y G. MATO, «La empresa pública industrial española, 1981-1986»; J. SEGURA, «La empresa pública: teoría y realidad», entre otros autores y artículos que componen un excelente núm. 38 de *Papeles de Economía Española*; y en R. MYRO, «Las empresas públicas: historia de una herencia incómoda», *Revista de Economía*, núm. 1, 1989; y A. NOVALES y otros, *La empresa pública industrial en España*, Madrid, 1987. El número 39 de *Papeles de Economía Española*, 1989, ofrece, complementariamente, útiles informaciones sobre la empresa privada. Tienen interés, asimismo, otro conjunto de trabajos que estudian distin-

tas facetas de la industria española como las siguientes: C. CUERVO ARANGO, *Inversión y financiación de la empresa industrial española*, Documento FEDEA, 1985; J. GÓMEZ VILLEGAS, «Relaciones entre la formación bruta de capital fijo, la producción y la rentabilidad de la industria española: un análisis desagregado para el período 1964-1981», *Economía Industrial*, núm. 256, 1987; E. GIRÁLDEZ, «La inversión industrial: algunas consideraciones en torno a su comportamiento sectorial y espacial durante la crisis de los setenta», *Situación*, núm. 1, 1986; A. LAFUENTE, V. SALAS y M. J. YAGÜE, *Productividad, capital tecnológico e investigación en la economía española*. Madrid, Ministerio de Industria y Energía, 1985; M. J. YAGÜE, «Análisis económico-financiero de la empresa industrial española», *Economía Industrial*, núm. 256, 1987; C. MARTÍN y L. RODRÍGUEZ ROMERO, «Las vías de acceso al cambio técnico» en J. L. GARCÍA DELGADO (director), *España, economía. Nueva edición ampliada*, Madrid, 1989. Las características más destacadas de la reactivación industrial de los últimos años, se analizan en A. GONZÁLEZ ROMERO y R. MYRO, «La recuperación de la inversión industrial en España (1985-1988): sus objetivos y los factores determinantes», *Moneda y Crédito*, 1989, y R. MYRO, «La recuperación de la industria española, 1985-1989», en J. VELARDE, J. L. GARCÍA DELGADO y A. PEDREÑO (eds.), *La industria española. Recuperación, estructura y mercado de trabajo*, Madrid, 1990.