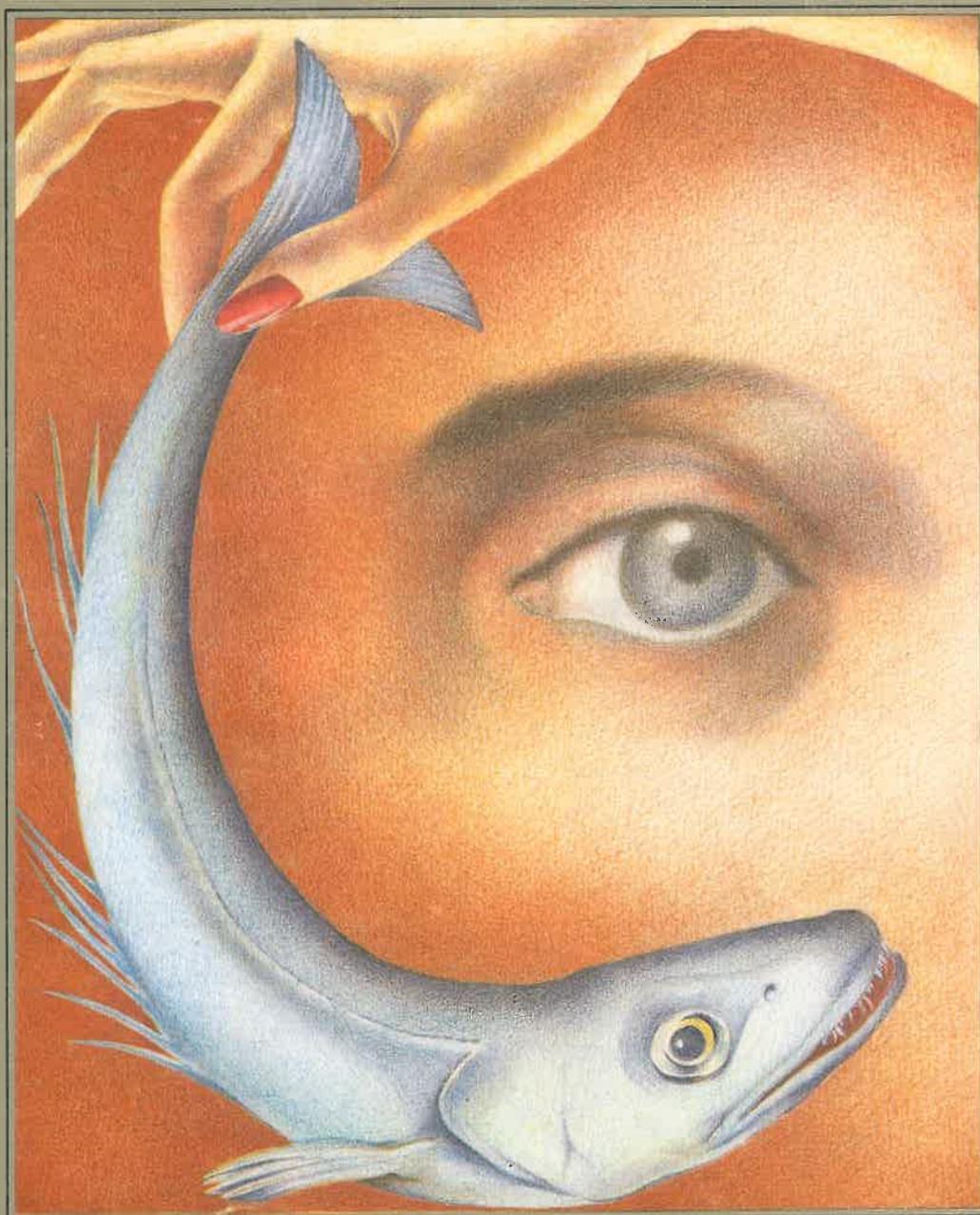


50 NUMEROS. UN RECUENTO



ECONOMISTAS

COLEGIO DE MADRID

Número 50 / revista bimestral. Año IX

ECONOMISTAS

COLEGIO DE MADRID

Número 50/Junio-Septiembre de 1991

Consejo de Redacción

Emilio Ontiveros (Director)
 José María Pérez Montero (Secretario)
 J. Ignacio Bartolomé
 M.ª Eugenia Callejón
 Jorge Fabra
 Francisco Fernández Montes
 José Luis García Delgado
 Francisco J. Gil García
 José Antonio Martínez Soler
 Rafael Myro
 Ignacio Santillana

Diseño y Maquetación

M.ª Angeles Sáenz

Portada

Dibujo original
 de Fuencista del Amo

Redacción y Administración

Colegio de Economistas de Madrid
 Hermosilla, 49 - 28001 Madrid
 Teléfonos: 576 80 64 - 576 80 68

Edita

Colegio de Economistas de Madrid

Produce

Celeste

Compone

FER Fotocomposición, S. A.

Imprime

Fareso, S. A.

Depósito legal

M-13.155-1983
 ISSN 0212-4386



El Colegio de Economistas de Madrid no comparte necesariamente las opiniones expresadas en los artículos publicados en ECONOMISTAS. Los únicos responsables son sus propios autores, que no siempre reflejan los criterios de las instituciones a las que pertenecen.

3 Editorial**4 En Portada**

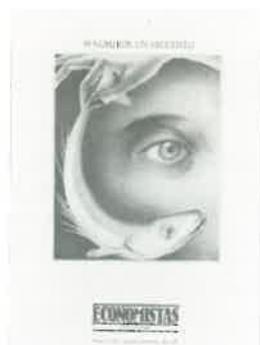
- | | | |
|-----|--|--|
| 4 | <i>José Luis Feito</i> | Reflexiones sobre la competitividad internacional de la economía española y el tipo de cambio de la peseta |
| 14 | <i>Emilio Ontiveros
Francisco J. Valero</i> | El sistema financiero: una década de transformaciones |
| 24 | <i>Eduardo Bandrés</i> | La inversión en infraestructuras |
| 34 | <i>Juan A. Vázquez</i> | La reconversión industrial |
| 42 | <i>Cándido Muñoz Ciudad</i> | Hacia la consolidación del esquema regional español |
| 46 | <i>José Víctor Sevilla Segura</i> | Una década de financiación automática |
| 52 | <i>José Luis García Delgado</i> | Madrid '80: una economía más condicionada |
| 58 | <i>Juan Antonio Fernández
Cordón
y Constanza Tobío Soler</i> | La demografía española en el contexto europeo |
| 70 | <i>Ignacio Sotelo</i> | Los cambios sociales de los 80 |
| 76 | <i>Joaquín Estefanía Moreira</i> | Teoría de la transición |
| 80 | <i>Luis Toharia</i> | El mercado de trabajo en España, 1983-1991: una evaluación |
| 86 | <i>Alfonso Prieto
y Eduardo Barga</i> | Los economistas ante el mercado de trabajo: una aproximación |
| 92 | <i>Juan Gimeno Cerdá</i> | Diferencias retributivas entre mujeres y hombres economistas |
| 102 | <i>José María Serrano Sanz</i> | Diez años de bibliografía sobre economía española |
| 106 | <i>Juan Antonio Maroto Acín</i> | Panorama bibliográfico sobre la empresa. Una labor imposible o casi |
| 116 | <i>José Luis García Delgado</i> | Diez (más dos) nombres para un decenio |
| 119 | <i>Juan Velarde Fuertes</i> | Manuel Gutiérrez Barquín, un viejo maestro |

120 Premio Nobel

120 Coase, Ronald Harry

129 Libros





Cincuenta testimonios

Con este número, ECONOMISTAS registra medio centenar de apariciones desde su fundación en abril de 1983. Al decidir su edición diferenciada, otorgándole un carácter extraordinario, el Consejo de Redacción ha querido hacer de este número una plataforma para el recuento y la revisión del significado que para la economía española han tenido estos nueve años.

Entre los diversos factores de fortuna con que ha contado esta publicación desde su nacimiento, uno de los más destacados es el de coincidir con uno de los períodos más singulares de nuestra historia económica contemporánea. Esa oportunidad de ser testigo de una época estelar de que ha dispuesto ECONOMISTAS, se ha enriquecido además por la amplitud y la diversidad de los trabajos que ha podido incorporar a sus páginas en los últimos nueve años. La revisión del índice de estos cincuenta números es suficientemente elocuente al respecto, al tiempo que pone de manifiesto el otro gran factor que le ha granjeado la aceptación de sus lectores: el ponderado criterio que ha presidido la elección y el tratamiento de los temas sobre los que han girado.

La aparición de este número coincide con los primeros síntomas de agotamiento del período de expansión que ha experimentado nuestra economía desde mediado el año 1985 y la simultánea constatación de serias dificultades para reducir significativamente algunos de sus desequilibrios más importantes, la inflación y el desempleo, en particular. En cierta medida, pues, el azar también ha hecho coincidir la conclusión de la primera época de ECONOMISTAS con la de un ciclo económico y político de la vida española. En el umbral del inicio de ese mercado único europeo cuya significación y efectos han ocupado repetidamente estas páginas, los indicadores expresivos de la debilidad de nuestra economía y la entrada en la fase final de la legislatura contribuyen por eso mismo a dotar de especial significación al período de que se ocupan los artículos de esta quinquagésima entrega de nuestra revista. □

Reflexiones sobre la competitividad internacional de la economía española y el tipo de cambio de la peseta

La competitividad internacional de nuestra economía, más precisamente la necesidad de mejorarla, se ha convertido en un conjuro que se invoca como salvoconducto para justificar cualquier configuración de la política económica, incluso políticas opuestas entre sí. Por ejemplo, para mejorar la competitividad se propugna tanto una política monetaria restrictiva que permita reducir el diferencial de inflación frente al resto de la CEE como una política monetaria expansiva que facilite una depreciación del tipo de cambio; también se exigen rebajas impositivas y esfuerzos presupuestarios en infraestructura y educación para mejorar nuestra competitividad y con el mismo fin, y a veces desde las mismas tribunas, se solicita una política fiscal restrictiva que permita reducir los tipos de interés y debilitar así la peseta. El objeto de este artículo es analizar la evolución de la competitividad internacional de la economía española en los últimos años y clarificar las relaciones relevantes entre la competitividad internacional de la economía y los objetivos e instrumentos de la política económica.

En la primera sección se define el concepto de competitividad utilizado en este artículo y se analiza su evolución en los últimos 10 años. En la segunda sección se examina si la pérdida de competitividad que ilustran los datos presentados en la sección anterior ha sido excesiva o si, por el contrario, nuestro aparato productivo aún preserva una ventaja competitiva suficiente para asegurar la consistencia entre los niveles actuales del tipo de cambio y la consecución del equilibrio interno y externo de la economía. En la última sección, se efectúan algunas consideraciones sobre las relaciones entre la competitividad, el tipo de cambio y otras variables de la política económica.

1. Definición y evolución de la competitividad internacional de la economía española: 1981-1990

El indicador habitual de la competitividad internacional de un país es su tipo de cambio real. A fin de asociar variaciones positivas del índice del tipo de cambio real con una apreciación del mismo, dicho índice se define como el producto de la inversa del tipo de cambio nominal por la razón entre el nivel de precios del país y el nivel de precios del resto del mundo. Como cualquier otro instrumento de medición en economía, este indicador tiene defectos y ventajas. Entre los primeros está que el tipo de cambio real no recoge variables que puedan influir en la competitividad y que no estén reflejadas en los precios, como por ejemplo la ca-

alidad de los productos, las condiciones de venta, la penetración de las redes comerciales, etc. Entre las ventajas, destaca la disponibilidad de información estadística fiable y de frecuente publicación, así como la posibilidad de relacionar dicho indicador con los objetivos y variables instrumentales de la política económica.

Se pueden construir diversos índices del tipo de cambio real utilizando diferentes indicadores del tipo de cambio nominal efectivo de la peseta y/o diferentes indicadores del nivel de precios del país y del resto del mundo. A efectos de medir la competitividad internacional del país, el tipo de cambio nominal efectivo debería abarcar la mayor parte de países con los cuales competimos en los mercados internacionales; la utilización de un conjunto amplio de países para construir el tipo de cambio nominal efectivo es más adecuada ya que la pérdida o ganancia de competitividad frente a un país de la CEE, por ejemplo, puede estar compensada por ganancias o pérdidas frente a un país de fuera de dicha zona. La selección del indicador de precios más adecuado para que el tipo de cambio real refleje lo mejor posible la competitividad internacional de la economía es más compleja. Si lo que se quiere medir es la competitividad internacional se han de seleccionar precios de bienes y servicios que son objeto de comercio internacional; si nuestro país registra un aumento del precio de los bienes no comerciables muy superior al ocurrido en otros países, puede ser indicio de tensiones inflacionistas o ineficacias en la asignación de recursos, pero no necesariamente de problemas de competitividad internacional. Índices de precios al por mayor, como el índice de precios industriales o el índice de precios de exportación, son en principio más adecuados que el índice de precios al consumo ya que este último incluye los precios de muchos servicios que no son objeto de comercio internacional (v.g. servicios de educación, transporte, vivienda, sanidad, etc...). Aun admitiendo que algunos de los precios de servicios incluidos en el IPC son indirectamente comerciables a través del turismo, es evidente que la proporción de bienes no comerciables que presenta dicho índice es mayor que la de los índices de precios al por mayor señalados anteriormente; por otro lado, la utilización del IPC en el cómputo del tipo de cambio real tiene más sentido para un país donde el turismo representa un elevado porcentaje de las exportaciones totales de bienes y servicios que para países donde este porcentaje es poco significativo. Finalmente, el índice de costes laborales unitarios en la industria, habitualmente el sector con mayor proporción de bienes comerciables, puede

CUADRO 1
COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL FRENTE
A LA OCDE 1981-1990
(Tasas de la variación en %)

	1981-1985	1986-1990
Tipo de cambio real anual medio		
Costes laborales unitarios	-4,1	4,2
Precios consumo	-2,7	4,9
Precios al por mayor	-1,4	2,4
Precios exportación	-1,9	2,0
Tipo de cambio nominal anual medio		
	-6,9	2,1
Diferencial de precios anual medio		
Costes laborales unitarios	3,0	2,0
Precios consumo	4,4	2,7
Precios al por mayor	3,8	0,2
Precios exportación	5,3	-0,2

Notas: Los valores negativos indican una depreciación del tipo de cambio real y una correspondiente ganancia de competitividad.

Fuente: Informe anual Banco de España 1990, pág. 47.

ser también un buen indicador de la competitividad internacional. Es éste un indicador, sin embargo, que conviene contrastar con datos de rentabilidad del capital en la industria porque podría ocurrir, por ejemplo, que los márgenes de beneficio fueran elevados y una aceleración del crecimiento de los costes laborales unitarios se amortiguara con dicho margen y la tasa de rentabilidad resultante continuara siendo satisfactoria.

El cuadro 1 recoge la evolución de la competitividad internacional de nuestra economía a lo largo del período 1981-1990 según algunos de los indicadores del tipo de cambio real señalados anteriormente y elaborados en el informe anual del Banco de España de 1990.

Las cifras de tipos de cambio del cuadro 1 recogen tasas de variación anuales medias y son tipos de cambio efectivos frente a la OCDE incluyendo, por tanto, el dólar y el yen, con lo que ofrecen una mejor indicación de nuestra capacidad de competir en los mercados internacionales que si se utilizaran tipos de cambio efectivos y precios relativos frente a la CEE. Si el período de 10 años de referencia, descompuesto en promedios quincenales en la tabla 1, se analizara año a año observaríamos una depreciación del tipo de cambio nominal efectivo frente a la OCDE de intensidad decreciente en cada uno de los años desde 1980 hasta 1987 y una apreciación de intensidad creciente desde ese año hasta 1990. Observaría-

mos también una reducción continua del diferencial entre los cuatro indicadores de precios seleccionados y los precios correspondientes en el área de la OCDE, de forma que dicho diferencial es en el segundo quinquenio, en promedio, sensiblemente más pequeño que en el primero. Es interesante observar la evolución de los componentes de la competitividad internacional durante estos 10 años y las relaciones entre las variaciones del tipo de cambio nominal, del diferencial de precios y del tipo de cambio real que dicha evolución sugiere.

Por ejemplo, es evidente que las variaciones del tipo de cambio nominal, una depreciación anual acumulativa del 5,9 % en el período 1981-1985 y una apreciación anual acumulativa del 2,1 % en el período 1986-1990, explican las variaciones del tipo de cambio real en mayor medida durante el segundo que durante el primer quinquenio; particularmente si se utilizan los indicadores de tipo de cambio real construidos a partir de los índices de precios de bienes comerciables internacionalmente más fiables que son los precios al por mayor y los precios de exportación. Así, por ejemplo, una depreciación anual media del tipo de cambio nominal del 6,9 % en el período 1981-1985 se traduce en una depreciación anual media del tipo de cambio real del 1,9 %, utilizando los precios relativos de exportación; en el período 1986-1990, una apreciación anual media del tipo de cambio nominal del 2,1 % se traduce en una apreciación anual media del tipo de cambio real prácticamente idéntica, del 2,0 %. El informe del Banco de España de 1990 infiere de esta experiencia que: «...los movimientos del tipo de cambio nominal han tenido una capacidad muy limitada para afectar a la competitividad... y las depreciaciones han visto finalmente erosionada su incidencia sobre el tipo de cambio real por la evolución subsiguiente de la inflación y los precios relativos en monedas nacionales» (*ob. cit.* pág. 47). Esta proposición ciertamente se puede sustentar por la evidencia aportada en el cuadro 1, sobre todo si se utiliza el tipo de cambio real con los datos de precios al por mayor y precios de exportaciones cuyos ritmos de aumento anual se aceleran y desaceleran en proporción a las variaciones del tipo de cambio nominal de forma que los diferenciales frente a los precios correspondientes en los países de la OCDE se abren o cierran siguiendo los movimientos del tipo de cambio nominal.

Por cierto que sí, como opina el Banco emisor, los movimientos del tipo de cambio nominal han tenido una capacidad muy limitada para afectar a la competitividad, cabe preguntar por qué desde 1987 la autoridad monetaria ha evitado, por diver-

sos medios, una apreciación adicional del tipo de cambio nominal de la peseta. Según el razonamiento esgrimido en el citado informe del Banco de España, razonamiento teórico y empíricamente justificado en mi opinión, dicha apreciación adicional del tipo de cambio nominal se habría traducido en su mayor parte en una reducción de la inflación y los precios relativos en monedas nacionales, sin merma sensible de la competitividad.

En cualquier caso, la inferencia más significativa que en mi opinión se puede extraer de los datos del cuadro 1 no se menciona en el citado informe del Banco de España. Se trata del hecho de que la apreciación del tipo de cambio real de la peseta acumulada en los últimos años apenas si compensaría la depreciación real registrada en la primera parte de la década de los ochenta, de forma que la competitividad estaría ahora sólo algo por debajo de los niveles del ochenta, utilizando precios al consumo y precios al por mayor, e incluso ligeramente por encima utilizando costes laborales unitarios y precios de exportación. No cabe duda que durante los últimos cinco años la evolución del tipo de cambio nominal y del diferencial de precios frente al resto de países industrializados ha erosionado sensiblemente la competitividad internacional de nuestra economía; tampoco cabe duda, sin embargo, que durante la primera mitad de los ochenta se registraron ganancias considerables de competitividad. Teniendo en cuenta estos datos, cabe plantear dos cuestiones. En primer lugar, si a pesar de la pérdida de competitividad de los últimos cinco años aún preservamos una ventaja competitiva adecuada para alcanzar el equilibrio externo e interno de la economía en virtud de las ganancias de competitividad registradas en la primera mitad de la última década. En segundo lugar, suponiendo que la cuestión anterior se dirimiera a favor de quienes sostienen que la competitividad de la economía es insuficiente para alcanzar el equilibrio exterior, ¿cuál sería la política económica recomendable? De forma más general, ¿cuáles son las relaciones entre la política económica y la competitividad teniendo en cuenta los vínculos entre variaciones del tipo de cambio nominal, del diferencial de precios y del tipo de cambio real establecidos por la experiencia de los últimos 10 años expuesta anteriormente? Estas cuestiones se abordan en las siguientes secciones.

2. ¿Es insuficiente el nivel de competitividad actual de la economía española?

Conviene, ante todo, aclarar lo que no se cues-

tiona en este interrogante. Es frecuente leer en los estudios que abordan la situación y perspectivas del sector exterior, que el ritmo de deterioro de la competitividad de estos últimos años es insostenible. Este es un hecho incuestionable, sobre el cual no cabe disentir aun cuando tuviéramos un notorio exceso de competitividad, porque extrapolando cualquier ritmo de deterioro dicho exceso desaparecería y se convertiría en deficiencia insoportable antes o después. Tampoco se trata de cuestionar que la perpetuación de un déficit por cuenta corriente del orden del 3 % del PIB es insostenible. La cuestión que se debe plantear es si el nivel de competitividad actual, después de las ganancias y pérdidas habidas en la última década, es adecuado para sustentar un proceso de crecimiento a un ritmo satisfactorio y, por tanto, acompañado de un saldo exterior financierable en condiciones consistentes con dicho crecimiento. Se trata de indagar, en otras palabras, si se puede contemplar una evolución hacia ese nivel de equilibrio del sector exterior sin alteraciones significativas del nivel de competitividad actual o si, por el contrario, dicho ajuste exigirá una depreciación del tipo de cambio real de cierta entidad a lo largo de los próximos años. En las siguientes líneas se efectúa esta indagación analizando los indicadores que se utilizan con mayor frecuencia para evaluar la bondad del nivel de competitividad.

2.1. El déficit de la balanza de pagos por cuenta corriente como indicador de competitividad

Uno de los argumentos que más frecuentemente se invocan para delatar una deficiencia de competitividad en la economía española es el ritmo de crecimiento del déficit de la balanza de pagos por cuenta corriente registrado durante estos últimos años y, en consecuencia, el nivel actual alcanzado por dicho déficit. El cuadro 2 recoge la evolución del déficit por cuenta corriente y sus principales componentes en términos del PIB.

La coincidencia en los últimos cinco años de la apreciación del tipo de cambio real recogida en las cifras del cuadro 1 con el crecimiento del déficit por cuenta corriente en términos del PIB que se muestra en el cuadro 2 se suele presentar como prueba de la falta de competitividad internacional de nuestra economía y, por ende, de la necesidad de una depreciación para corregir dicho desequilibrio. Así, las variaciones del tipo de cambio real serían la causa y el remedio fundamental del desequilibrio exterior. Este es un argumento que ciertamente ha de examinarse *sine ira et studio*, lo que no es nada fácil cuando hay asuntos del tipo de cambio de por medio.

CUADRO 2
BALANZA DE PAGOS POR CUENTA CORRIENTE
Y COMPONENTES
(En % del PIB)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991*
Balanza Comercial	-2,7	-2,7	-2,8	-4,4	-5,2	-6,6	-6,0	-5,6
Balanza servicios								
+ transferencias	4,0	4,2	4,5	4,4	4,1	3,5	2,6	2,8
Balanza cta. corriente	1,3	1,5	1,7	-0,0	-1,1	-3,0	-3,4	-2,8

(e) estimaciones propias.

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda; Secretaría de Estado de Comercio.

Un elevado déficit de la balanza de pagos por cuenta corriente (o de la balanza agregada de bienes y servicios) no tiene que ser necesariamente síntoma de una deficiencia de competitividad internacional de la economía. Esta proposición no implica que el nivel del tipo de cambio real no afecte a los flujos de exportaciones e importaciones de bienes y servicios; implica, eso sí, que las variaciones del tipo de cambio real no tienen por qué ser una causa importante del déficit, ni tienen por qué ser necesarias para corregir la proporción de desequilibrio insostenible que pueda contener dicho déficit. Sirva como preámbulo ilustrativo de esta proposición el caso de la antigua Alemania Occidental donde se ha pasado en muy poco tiempo de un abultado superávit a un déficit por cuenta corriente sin que se haya alterado la competitividad de la economía.

Quizá sea también interesante señalar que un déficit por cuenta corriente tampoco indica, como se aduce con frecuencia, que el país consume más de lo que produce. Consumir más de lo que se produce entrañaría un ahorro negativo, una merma del *stock* de riqueza acumulada. Un déficit por cuenta corriente entraña gastar más de lo que se produce y ello es consistente con un aumento de la riqueza, aunque dicho aumento de riqueza venga financiado por un incremento del pasivo frente al exterior. Hechas estas consideraciones generales, se exponen con más detalle las razones que a mi entender invalidan la utilización del déficit por cuenta corriente como indicador de la competitividad internacional de la economía.

Un déficit por cuenta corriente es idénticamente igual al aumento del pasivo neto frente al exterior, resultante de la suma del saldo de la balanza de capitales menos el aumento (o más la disminución) de reservas exteriores. En los análisis de balanza de pagos, las relaciones entre el saldo de la cuenta corriente y de la cuenta de capital se suelen tratar dando por sentado que la dirección de causalidad

va desde el primer saldo al segundo, de forma que una serie de factores internos, por ejemplo la pérdida de competitividad, generarían el déficit por cuenta corriente que luego hay que financiar atrayendo los capitales exteriores pertinentes. Hay una tradición de análisis de la balanza de pagos, que fue dominante durante la mayor parte del s. XIX (hasta Mill), que sostiene, por el contrario, que la dirección de causalidad va de los movimientos de capital al saldo por cuenta corriente. Según esta tradición, la entrada de flujos financieros a través de cualquier partida de la cuenta de capital provocada por la decisión de los no residentes de beneficiarse de la mayor rentabilidad que esperan obtener invirtiendo en el país, lleva aparejada la adquisición de activos reales y con ello el exceso de gasto sobre renta nacional que refleja el déficit por cuenta corriente; el superávit de capital, pues, generaría así el déficit por cuenta corriente. El aspecto relevante de este análisis a los efectos de la cuestión que nos ocupa es que la competitividad no tiene por qué ser una variable contemplada por el inversor extranjero al decidir dónde invertir su capital y, por tanto, no desempeñaría ninguna función causal en el déficit por cuenta corriente que aparecería como contrapartida del superávit por cuenta de capital. Evidentemente, puede haber entradas de capital orientadas hacia el sector de bienes comerciables porque los inversores consideran que el país goza de una elevada competitividad internacional; ahora bien, cuando se interrumpen estas entradas de capital, se interrumpirá también el exceso de gasto sobre renta que generan, reduciendo con ello el déficit por cuenta corriente. Por otra parte, también habrá entradas de capital inducidas por la rentabilidad del sector de bienes no comerciables y por las expectativas sobre la evolución de variables financieras, no vinculadas directamente a la evolución de la competitividad, que presionan al alza los flujos de inversión para un ahorro dado generando un déficit por cuenta corriente.

El enfoque anterior hace hincapié en que los flujos de gasto y los flujos de financiación son el resultado simultáneo de las decisiones de los agentes económicos y se han de analizar integralmente. El mensaje importante que se deriva para el análisis de la balanza de pagos es que un déficit por cuenta corriente puede coexistir con un elevado nivel de competitividad si está originado por una elevada rentabilidad esperada de los activos del país y puede persistir mientras los inversores extranjeros sigan considerando satisfactoria dicha tasa de rentabilidad. No creo que sea exagerado decir que, en estos últimos años, buena parte de

CUADRO 3
AHORRO E INVERSIÓN NACIONAL Y BALANZA DE PAGOS POR CUENTA CORRIENTE

(En % del PIB)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Ahorro Nacional Bruto	20,6	21,6	21,5	22,6	22,1	22,2
Sector Público	-1,4	-0,5	1,6	1,7	2,9	2,4
Sector Privado	22,0	22,1	19,9	20,9	19,1	19,8
Formación Bruta de Capital	19,2	20,0	21,5	23,7	25,3	25,7
Sector Público	3,5	3,5	3,3	3,7	4,2	4,7
Sector Privado	15,7	16,5	18,2	20,0	21,1	21,0
Saldo Cuenta Corriente						
Balanza de Pagos	1,5	1,7	-0,0	-1,1	-3,0	-3,4

Notas: Las pequeñas discrepancias entre el saldo de la balanza de pagos por cuenta corriente y la diferencia entre el ahorro y la inversión nacional bruta se deben a los distintos métodos de cálculo de una y otras cifras.

Fuente: Banco de España, informe anual 1990.

nuestro déficit por cuenta corriente ha estado inducido por las entradas de capital; ha estado originado por la decisión de los no residentes de adquirir una proporción creciente del capital de las empresas españolas.

Las conclusiones anteriores no se alteran aun cuando la dirección de causalidad predominante sea del déficit por cuenta corriente al superávit por cuenta de capital. En este caso el déficit por cuenta corriente se produciría porque el agregado de familias, empresas y Estado del país han decidido gastar por encima de su renta; gastar por encima de la renta cuando el ahorro es positivo equivale a incrementar el volumen de activos en mayor medida que la riqueza neta nacional, cuyo incremento sería igual al ahorro, mediante aumento del endeudamiento exterior. Si el déficit por cuenta corriente resultante es la contrapartida de un incremento del ritmo de inversión del sector privado por encima del crecimiento del ahorro, y no se debe a una caída sensible de la tasa de ahorro privado o a una expansión del déficit del sector público, estaría esencialmente provocado por el aumento de la productividad esperada del capital y se corregiría con el acercamiento de dicha productividad hacia el nivel prevaleciente en los países de donde provienen las entradas de capital. Los datos del cuadro 3 muestran claramente que el déficit por cuenta corriente generado en los últimos cinco años ha sido debido a un salto de la tasa de inversión de la economía, del orden de seis enteros porcentuales del PIB, mientras que la tasa de ahorro de la economía en su conjunto ha registrado incluso un ligero incremento.

El déficit por cuenta corriente español ha sido el resultado de la decisión, tanto de los residentes como de los no residentes, de financiar un crecimiento de los bienes de capital por encima de lo que permitía el crecimiento de la riqueza nacional. Esta decisión refleja un comportamiento racional porque el coste de los recursos exteriores captados mediante el déficit por cuenta corriente ha sido inferior al coste de los recursos financieros interiores, y ello con independencia de cuál sea la evolución cambiaria ya que la mayor parte de estos recursos son participaciones accionariales en el capital de las empresas en lugar de endeudamiento crediticio o emisiones de obligaciones.

Las observaciones anteriores no niegan que se haya producido un deterioro de la competitividad durante dicho proceso. Es evidente que las entradas de capital atraídas por la mayor rentabilidad existente en nuestro país han presionado al alza la cotización de la peseta y ello, junto con la persistencia de una inflación mayor que la de nuestros competidores, ha erosionado la competitividad acentuando en alguna medida el desequilibrio exterior. Ahora bien, el impacto negativo que este deterioro de competitividad haya podido tener sobre el déficit exterior es ciertamente insignificante en comparación con el impacto derivado del crecimiento del gasto interior en exceso del crecimiento de dicha variable en el resto de países industrializados, exceso debido fundamentalmente a las diferencias entre las tasas de rentabilidad de la inversión correspondientes.

El informe del Banco de España de 1990 (pág. 46, cuadro II-5) recoge los resultados de una serie de trabajos de I. Fernández y M. Sebastián sobre las funciones de importación y exportación de bienes y la importancia relativa de la competitividad y la demanda interna nacional y extranjera en la determinación de uno y otro saldo. Según estos trabajos, durante el período 1981-1990 la mayor parte del crecimiento de importaciones y exportaciones, y por tanto la mayor parte del aumento del déficit comercial y del déficit por cuenta corriente, se explica por las tasas de crecimiento relativas de la demanda interna nacional y extranjera (aproximada esta última por la tasa de crecimiento de las importaciones de nuestros principales socios comerciales), mientras que las variaciones de la competitividad supondrían del orden de un 20 % de aquellas tasas de crecimiento. Estos resultados, que coinciden con la evidencia econométrica disponible para otros países, no demuestran, sin embargo, la existencia de falta de competitividad en el sentido señalado al inicio de esta sección. Indican que, *ceteris paribus*, si el tipo de cambio real

no se hubiera apreciado, hubiéramos importado menos y exportado más. No indican qué hubiera ocurrido con las exportaciones e importaciones si no se hubieran efectuado las inversiones cuya elevada rentabilidad atrajo las entradas de capital que apreciaron el tipo de cambio real de la peseta. No indica tampoco que, a pesar de la apreciación del tipo de cambio real de estos últimos años, no exista aún un nivel de competitividad que permita mantener un proceso de crecimiento satisfactorio y una evolución del saldo de las cuentas exteriores consistente con dicho crecimiento sin alterar significativamente el tipo de cambio real.

En los modelos macroeconómicos a corto plazo, el desequilibrio exterior se suele expresar como una función de los ritmos de crecimiento relativo de la demanda interna en el país y en el resto del mundo y del tipo de cambio real. La sostenibilidad del desequilibrio exterior en un momento determinado se suele examinar imponiendo la restricción de que a largo plazo el déficit por cuenta corriente ha de ser cero; esto es, el pasivo neto frente al exterior acumulado por los déficit por cuenta corriente ha de ser pagado eventualmente mediante la generación de superávit por cuenta corriente. Cuando en el modelo se impone, además, la restricción de que la economía ha de satisfacer la condición de equilibrio interno a largo plazo que habitualmente se expresa por una tasa de crecimiento potencial determinada, la competitividad queda como variable de ajuste. Así, es frecuente que cuando estos modelos se aplican a un país con un alto déficit por cuenta corriente alcanzado durante un período de fuerte crecimiento (que suele inducir una elevación de la tasa de crecimiento potencial utilizada en el modelo), inevitablemente señalen una sobrevaloración del tipo de cambio real. Estos modelos, sin embargo, plantean dos problemas que dificultan su utilidad para la política económica del presente, la única posible en el mundo real. En primer lugar, el largo plazo en cuyo transcurso se ha de saldar el pasivo neto frente al exterior puede ser muy largo y puede, además, entrañar un proceso discontinuo. Esto es, un país puede gradualmente pasar de ser deudor a ser acreedor neto del resto del mundo o puede vivir períodos, de mayor o menor duración, en los cuales es alternativamente una cosa y otra, por ejemplo, en los 65 años transcurridos entre 1830 y 1895, Estados Unidos registró un déficit por cuenta corriente en 52 años y un superávit en 13 ocasiones no consecutivas. En segundo lugar, estos modelos habitualmente ignoran los efectos autocorrectores entre el equilibrio exterior y el equilibrio interior de la economía; esto es, cuando se reducen las entradas de capital como

resultado de una reducción planeada del ritmo de inversión privado (o del ritmo de ahorro privado) se ha de reducir el crecimiento de equilibrio de la economía a largo plazo.

Un estudio de este tipo, que sin embargo utiliza un modelo sofisticado que tiene en cuenta parte de las observaciones anteriores, es el de Dolado y Viñals (*Macroeconomic Policy, External Targets and Constraints: the case of Spain*, 1990). Es interesante señalar que la conclusión de dicho estudio, que ciertamente detecta fases de sobrevaloración e infravaloración del tipo de cambio real, es que el actual nivel de la competitividad es aproximadamente de equilibrio y no postula una depreciación del tipo de cambio real para alcanzar el equilibrio interno y externo de la economía (ver al respecto págs. 32, 33 y 34 de dicho estudio).

En resumen, el saldo de la cuenta corriente no es un indicador del nivel de competitividad de la economía sino de las decisiones de ahorro e inversión de los agentes económicos del país y del resto del mundo. Las variaciones del tipo de cambio real no tienen por qué ser ni causa ni remedio determinante de la evolución de dicho saldo.

2.2. El comportamiento de las exportaciones como indicador de la competitividad internacional de la economía

El comportamiento de las exportaciones en relación con la evolución del comercio internacional es, quizás, el indicador más adecuado de la competitividad internacional de un país. El cuadro 4 muestra los datos relevantes para apreciar la evolución de este indicador en los últimos años.

Los datos del cuadro 4 muestran que el volumen de las exportaciones de bienes ha crecido vigorosamente a lo largo de estos últimos años y, de hecho, se ha ido acelerando. A pesar de la erosión de competitividad, las exportaciones han ido ganando cuota en los mercados internacionales, tanto si medimos la evolución de éstos por el crecimiento de las importaciones de los principales socios comerciales de España o por el crecimiento del comercio internacional. En el informe del Banco de España de 1990 citado anteriormente, se documenta gráficamente (pág. 45, gráficos II-8) la ganancia significativa de la cuota de las exportaciones españolas entre 1983 y 1990 en los mercados de la OCDE en general y en la CEE en particular, mientras que se ha perdido cuota en los mercados de los países en vías de desarrollo; pérdida ésta que sin duda refleja un comportamiento eficiente de los exportadores ante las dificultades de pago de estos países durante el citado período. Las ganan-

CUADRO 4
LAS EXPORTACIONES COMO INDICADOR
DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL
(% variación anual en términos reales)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991 ^a
<i>Exportaciones de Bienes</i>						
Totales	-4,2	6,9	7,0	4,7	12,2	11,5
No energéticas	-7,1	8,2	7,3	7,4	12,4	12,5
<i>Crecimiento Mercado Exterior</i>						
Socios Comerciales ^a	6,8	9,7	8,8	6,8	6,0	4,0
Comercio Internacional		6,6	9,1	7,2	6,6	4,5
<i>Demanda Interna</i>	6,1	8,1	7,1	7,8	4,6	3,3

Notas: (a) Calculado a partir del crecimiento ponderado de las importaciones de los principales socios comerciales.

(b) Estimaciones extrapolando las tasas de variación anual durante el período enero-agosto.

Fuente: FMI, Informe sobre economía española 1990 (agosto 1991) y World Economic Outlook (1991).

cias de cuota de mercado serían aún mayores si los gráficos (que recogen los datos hasta 1989 y parte de 1990) se extendieran hasta el final de 1991. Por otro lado, según ponen también de manifiesto los datos del Banco de España, las exportaciones han pasado de representar un promedio del 11,6 % del PIB en el período 1981-1985 a representar un 13,5 % a finales de 1990 (el salto en la cuota de exportaciones es sensiblemente mayor si se incluye 1986 en el primer subperíodo), lo que permite suponer que el sector de bienes exportables ha sido más competitivo que el agregado de importables y bienes no comerciables que, junto con aquéllos, componen el producto interior. Este último dato indicaría que la ganancia de cuota de mercados internacionales de las exportaciones en estos años no se han hecho a costa de una reducción de la rentabilidad del sector exportador.

Los datos anteriores no permiten sostener que en estos momentos la economía española adolece de falta de competitividad internacional. Tampoco sería lícito afirmar, sin embargo, que la ganancia de cuota de mercado de estos últimos años seguirá produciéndose en el futuro, entre otras cosas porque los efectos de la apreciación del tipo de cambio real operan con retraso y, con mayor o menor fuerza, se reflejarán en los próximos años. Pero a veces se niega la competitividad internacional de nuestras exportaciones en el período analizado recurriendo a dos argumentos. Por un lado, se afirma que el fuerte crecimiento de las exportaciones durante este año y el anterior se debe en buena medida a la debilidad de la demanda interna y no indicaría una mayor competitividad frente a los productores de otros países. Si se aceptaran las

elasticidades negativas del crecimiento de las exportaciones respecto a la demanda interna implícitas en este tipo de razonamientos, el crecimiento de las exportaciones en los años 1987, 1988 y 1989 debería haber sido prácticamente nulo. En otras palabras, si las exportaciones se han acelerado recientemente por la debilidad de la demanda interna se debieron desacelerar anteriormente por la pujanza de dicha variable de forma que la ganancia de cuota de mercado exterior a lo largo de los últimos años no estarían afectadas por este factor. Otro argumento que se esgrime con frecuencia es que, si bien las exportaciones han ganado cuota en los mercados exteriores, las importaciones han ganado una cuota aún mayor del mercado interior de forma que el sector de bienes comerciables en su conjunto habrían perdido competitividad. Ante esta última argumentación caben dos observaciones. Primero el crecimiento de la proporción de importaciones en la demanda interna puede estar inducido por la desaparición de la producción que se vendía en el mercado interior al amparo de protección arancelaria y no arancelaria; si bien ello supondría una eliminación de los productores marginales del sector de bienes comerciables, no sería a consecuencia de una pérdida de competitividad internacional de la economía producida por la apreciación del tipo de cambio real que es el objeto de análisis de este artículo. Segundo, si la economía parte de una situación en que se gasta más de lo que produce y se adentra en un período en el que invierte más de lo que ahorra, el crecimiento de las importaciones ha de ser, por definición, superior al de las exportaciones con independencia de que la economía sea o no competitiva internacionalmente.

3. Consideraciones sobre las relaciones entre el tipo de cambio nominal, la competitividad y otras variables de la política económica

En la sección anterior se ha intentado demostrar que un déficit por cuenta corriente no tiene necesariamente que señalar una deficiencia de competitividad de la economía y que su corrección no exige obligatoriamente una devaluación del tipo de cambio. Pero, cabe preguntar ¿qué ocurriría si dicho déficit se interpretara en cualquier caso como preludio de una devaluación del tipo de cambio nominal originando una salida de capitales especulativos de forma que hubiera que recurrir a pérdidas de reservas para financiar el saldo de la cuenta corriente? Una salida de capitales que exi-

giera pérdidas significativas de reservas para financiar el déficit por cuenta corriente podría también estar originada por una bajada de los tipos de interés nacionales que hiciera insuficiente el diferencial de tipos para cubrir la percepción del riesgo cambiario en los mercados.

Ante cualquiera de estas situaciones, las autoridades económicas podrían reaccionar de dos maneras. Por un lado, instrumentando una política monetaria más restrictiva ampliando el diferencial de tipos de interés hasta conseguir el superávit de capital necesario para financiar el déficit por cuenta corriente sin pérdidas sensibles de reservas. En este caso, el deslizamiento del tipo de cambio nominal sería pequeño y probablemente se compensaría por la reducción del diferencial de inflación inducida por la política monetaria más restrictiva de forma que el tipo de cambio real no se alteraría significativamente. Los movimientos de capital especulativo habrían servido para ajustar el desequilibrio exterior, no mediante una depreciación del tipo de cambio nominal o real, sino fundamentalmente mediante una reducción de la brecha entre inversión y ahorro del sector privado.

Por otro lado, las autoridades económicas pueden aceptar la devaluación del tipo de cambio nominal, con más o menos intervenciones en el mercado de divisas para suavizar el proceso, hasta el límite permitido por la banda de fluctuación del SME; cabe también la posibilidad, dependiendo de la situación política en el conjunto de países del SME, de sobrepasar dicho límite mediante un reajuste o mediante un movimiento a la banda estrecha con una devaluación de la paridad central. ¿Contribuiría esta depreciación del tipo de cambio nominal a mejorar la competitividad de la economía o se traduciría en una aceleración del crecimiento de los precios sin que se alterara el tipo de cambio real? Las depreciaciones del tipo de cambio aumentan el nivel de precios del período corriente de una vez por todas y afectarán a la inflación del período siguiente, o a la pérdida de producción y empleo necesaria para reducir la inflación, sólo si aceleran el ritmo de crecimiento de los salarios nominales en dicho período. Es indudable que inicialmente la depreciación tendrá efectos positivos sobre el sector exportador, sobre todo en las empresas menos dependientes de input importados y menos intensivas en trabajo; pero si los costes laborales de la economía en su conjunto se aceleran en proporción a la depreciación, se tenderán a acelerar los costes del sector exportador en la misma eliminándose en buena parte la ventaja competitiva ganada por la variación cambiaria inicial. Y en cualquier caso, las empresas exporta-

doras más competitivas, aquellas en que los costes laborales suponen una menor proporción de los costes totales, que son los que menos necesitan una devaluación, sería de las más beneficiadas, mientras que las que más la necesitan (v.g. las empresas exportadoras de servicios) serían las que menos beneficio obtendrían. En suma, con el sistema de determinación salarial de nuestro país, en el que pesa fuertemente la historia inflacionista del pasado, la presencia sindical en el sector público y semi-público y las dificultades para sustituir trabajadores empleados por otros dispuestos a efectuar la misma labor por un menor salario, la mayor parte de la depreciación nominal se perdería en incrementos de la diferencia de inflación respecto a nuestros competidores.

Por otro lado, una depreciación del tipo de cambio real sólo corregiría el déficit por cuenta corriente si reduce la brecha entre el gasto interno y la renta. Esto es, una política financiera encaminada a la reducción del exceso de gasto sobre la producción, aun cuando pudiera presionar al alza el tipo de cambio real, sería más eficaz para reducir el desequilibrio exterior. □

REE



RED ELECTRICA DE ESPAÑA, S.A.

El sistema financiero: una década de transformaciones

1. Introducción

El Sistema Financiero Español (SFE) ha experimentado importantes cambios en los últimos 10 años. Un proceso todavía inconcluso, que tiene sus principales determinantes más recientes en las perspectivas derivadas de la próxima entrada en vigor del mercado único europeo, cuya configuración básica apenas ha comenzado a definirse en materia financiera, y a las que posteriormente puedan emerger de la Unión Económica y Monetaria.

De todos estos cambios, los que resultan más visibles son, indudablemente, los que afectan a los aspectos institucionales del SFE, que los autores de este trabajo hemos analizado en otro lugar, Ontiveros y Valero (1988 y 1989). No cabe duda que son muy llamativos, por ejemplo, los recientes cambios en la población de las principales entidades de crédito de nuestro país, ya sea por producirse una nueva fusión entre dos de los grandes bancos privados tradicionales, por la continuidad de los procesos de fusión de las cajas de ahorros, o por la reforma de la banca pública a partir de la creación de la Corporación Bancaria de España.

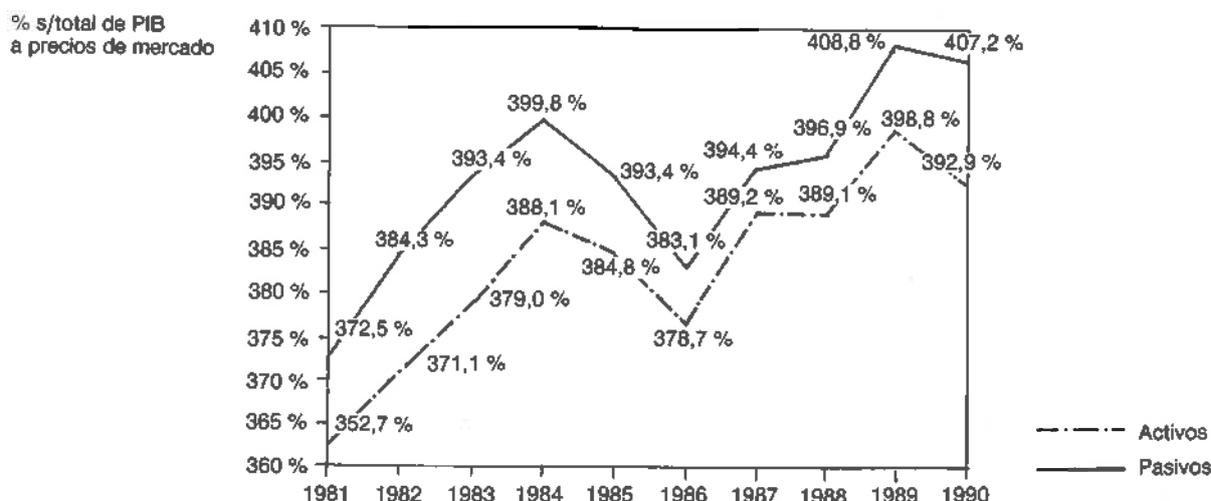
Si embargo, el SFE también ha experimentado en este período otro tipo de cambios de no menor calado que los anteriores. A estos cambios los podemos calificar de estructurales, en la medida en que afectan más al sistema como tal que a las instituciones que lo forman. El análisis de este segundo tipo de cambios en el contexto de la economía nacional en su conjunto es el objetivo fundamental de este artículo, cuya base de partida estadística la constituye la segunda edición de las *Cuentas Financieras de la Economía Española* (1) (Banco de España, 1991). Importantes novedades ha introducido esta base informativa, entre ellas una visión financiera de dicho conjunto, en términos de los activos y pasivos financieros del total de los sectores residentes, con un horizonte temporal que abarca los años 1981-1990.

Sobre esta base, el énfasis de nuestra exposición se sitúa en las tendencias que pueden observarse tanto en el grado de profundización o de apertura al exterior en materia financiera de nuestra economía como en la composición de sus activos y pasivos financieros, ya sea por tipos de instrumentos, o por sectores económicos de procedencia o de destino. Se ha tratado, dada la limitada extensión disponible para este artículo, de destacar los principales episodios en el proceso de transformación del SFE, susceptibles, evidentemente, de análisis más extensos que el planteado en estas líneas.

Emilio Ontiveros
Francisco J. Valero

Universidad Autónoma de Madrid
Analistas Financieros Internacionales, S.A.

GRAFICO 1
ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA



2. Profundización y apertura al exterior

La primera tendencia general que debe destacarse sobre la evolución del SFE durante el período de referencia es el incremento de su importancia en el seno de la economía española: los pasivos financieros han pasado de suponer 3,6 veces el PIB en 1981 a 4,1 veces en 1990, con una pauta muy similar para los activos (gráfico 1). La uniformidad de este crecimiento a lo largo del tiempo fue significativamente alterada por el importante retroceso experimentado en los años 1985 y 1986 y, en menor medida, por el correspondiente a 1990. En el primer caso, como tendremos ocasión de comprobar a continuación, por la contracción experimentada por el sector exterior del SFE; en el segundo, como consecuencia de las limitaciones sobre el crédito vigentes en dicho año y de la incertidumbre derivada de la crisis del Golfo Pérsico, desincentivadora de la apelación a los mercados de valores.

La mayor profundización financiera de la economía española resulta en gran medida un efecto del proceso de liberalización y modernización del propio sistema financiero, en tanto que ha hecho posibles o deseables operaciones previamente limitadas o vedadas por la regulación. En este sentido, la evolución apuntada debe considerarse netamente positiva, independientemente de que también haya conllevado riesgos para los agentes económicos. Una interpretación alternativa, sobre la base de una posible desvinculación entre la eco-

nomía financiera y la economía real, que podría convertir en indeseable esa misma evolución, no parece estar soportada por los datos, en la medida en que, como veremos más adelante, los instrumentos financieros que contienen una mayor carga especulativa, los valores de renta variable, han crecido a un ritmo bastante limitado en relación con otras posibilidades.

Por lo que se refiere a la apertura financiera al exterior de la economía española, lo primero que hay que señalar es que el sector exterior ha jugado, a primera vista, un papel bastante estable, tomando como referencia su presencia en el total de los activos y pasivos financieros. En efecto, el rango de su importancia relativa en los primeros ha oscilado, durante el período de estudio, entre el 5,4 % y el 6,6 %, mientras que en los segundos lo ha hecho entre un 7,3 % y un 9,7 % (gráfico 2), con una dispersión que hubiera sido menor si, como consecuencia de un comportamiento desfavorable del tipo de cambio de la peseta, los agentes económicos no hubieran procedido a cancelar masivamente endeudamiento exterior en los años 1985 y 1986.

Ahora bien, la influencia del sector exterior en la economía española se observa mejor, desde el punto de vista financiero, sobre la base de su posición neta, activos menos pasivos. Esta aparece en el gráfico 3 como fracción del PIB, a la vez que se acompaña la posición en moneda extranjera expresada de forma análoga. De la evolución de ambas queremos destacar, sobre todo, la alteración

GRAFICO 2
ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA

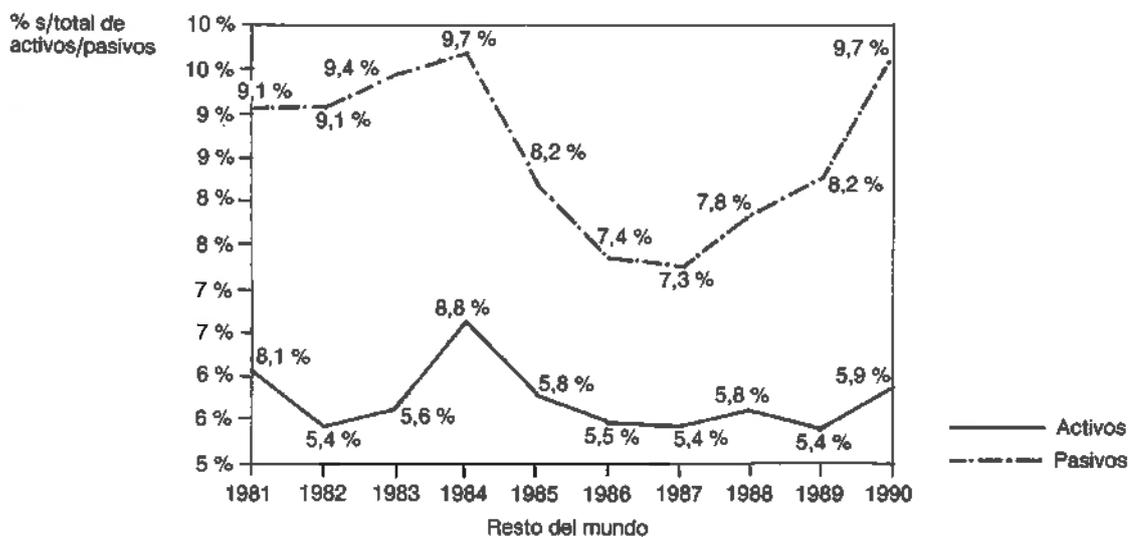


GRAFICO 3
ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA

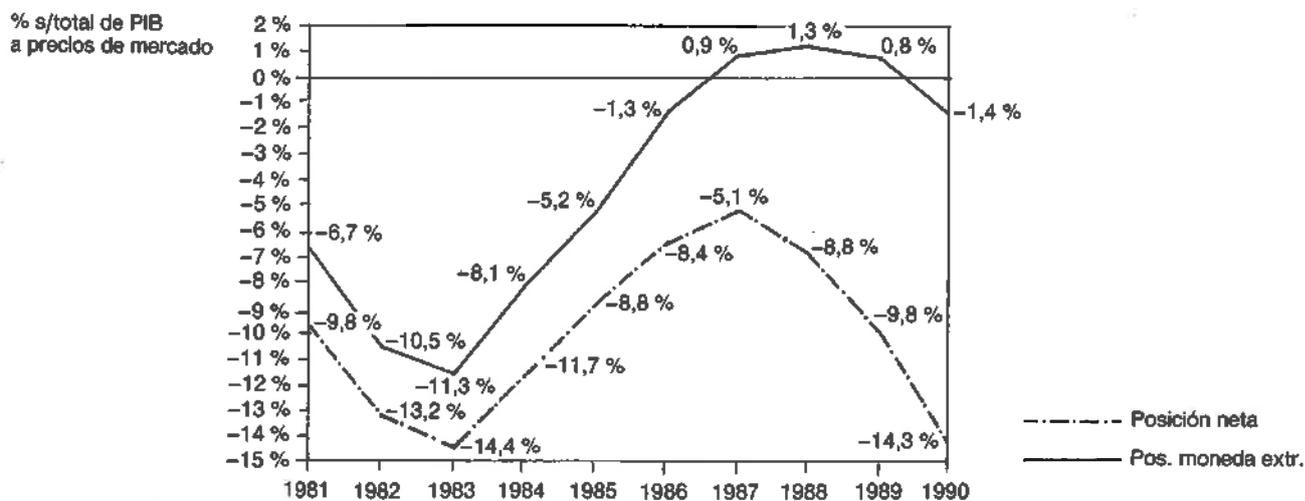
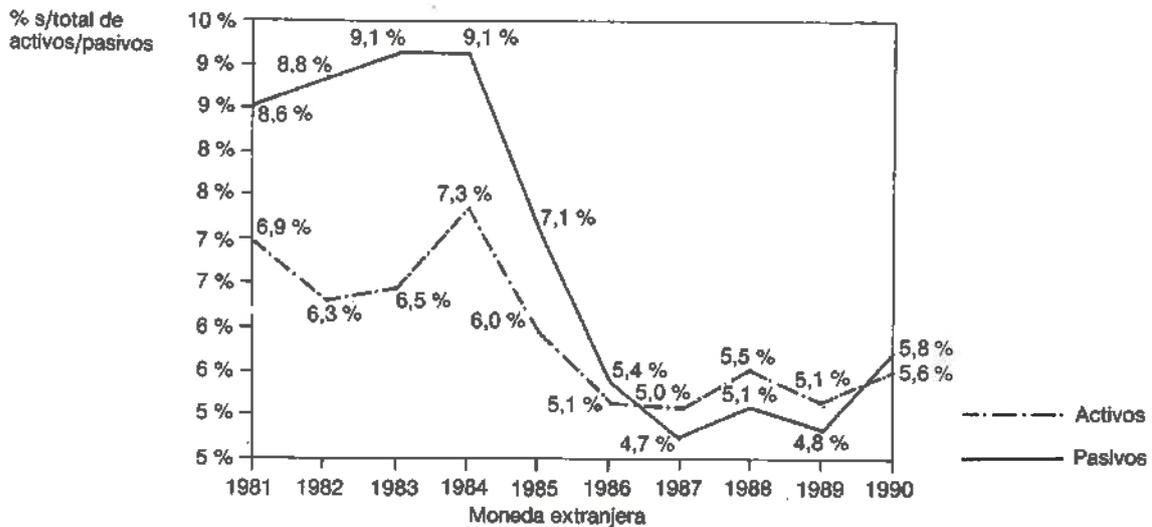


GRAFICO 4
 ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA



desde 1986 de su paralelismo habitual anterior. La principal causa de este distanciamiento emana de la naturaleza de la aportación financiera del sector exterior, que en dichos años se plasma, fundamentalmente, no en endeudamiento en divisas (penalizado desde febrero de 1989 hasta marzo de 1991), sino en inversiones (directas o de cartera), que constituyen pasivos en pesetas para los agentes que las reciben, a la vez que permiten aumentar las reservas de divisas de nuestra economía. En efecto, en 1990, casi un 40 % de los activos en moneda extranjera de la economía española tienen como titular al Banco de España, en su práctica totalidad en forma de efectivo y depósitos frente al resto del mundo. El gráfico 4 refleja la evolución que ha seguido la participación de la moneda extranjera en los activos y pasivos financieros de la economía española durante el período de estudio, relativamente estable y equilibrada desde 1986.

En definitiva, aunque nuestra dependencia financiera del exterior vuelve en 1990, en términos del PIB, a un nivel nada desacostumbrado en nuestra historia reciente (14,3 %, similar al que registró en 1983), no cabe duda que la materialización de dicha dependencia ha cambiado notablemente, como también lo han hecho sus efectos sobre el tipo de cambio de la peseta.

3. Los instrumentos financieros

Entre las transformaciones estructurales del SFE

en materia de instrumentos habría que destacar, sobre todo, dos movimientos de signo contrario. En primer lugar, la pronunciada pérdida de importancia de la financiación crediticia (gráfico 5), que ocurre sin interrupción hasta 1988: el peso de este instrumento se reduce en algo más de 13 puntos porcentuales, tanto en los activos como en los pasivos, entre 1981 y 1990. Esto quiere decir que la financiación de la economía se hace más dependiente de los mercados de valores, con los consiguientes riesgos que ello comporta, tanto en la disponibilidad de los fondos como en la publicidad de las operaciones, de ahí que esta tendencia haya revertido algo en los últimos años, dentro y fuera de España, aunque nuestro país no puede considerarse un caso representativo, debido a las limitaciones impuestas sobre el crédito antes aludidas.

Hay que destacar que esta pérdida de importancia del crédito en la financiación de la economía española, si bien puede interpretarse en clave de desintermediación financiera, no implica una pérdida de relevancia de las instituciones de crédito en nuestra economía (2). Por el contrario, dichas instituciones aumentan su importancia en los activos y pasivos financieros de la economía española de forma constante hasta 1984, alcanzando el 42,6 % y 41,5 %, respectivamente, dicho año. Ambos porcentajes disminuyen en el periodo siguiente y, tras unos años de evolución algo irregular dentro de una tónica de relativa estabilidad, vuelven a hacerlo de forma acusada en 1990, aunque permanecen a un

GRAFICO 5
ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA

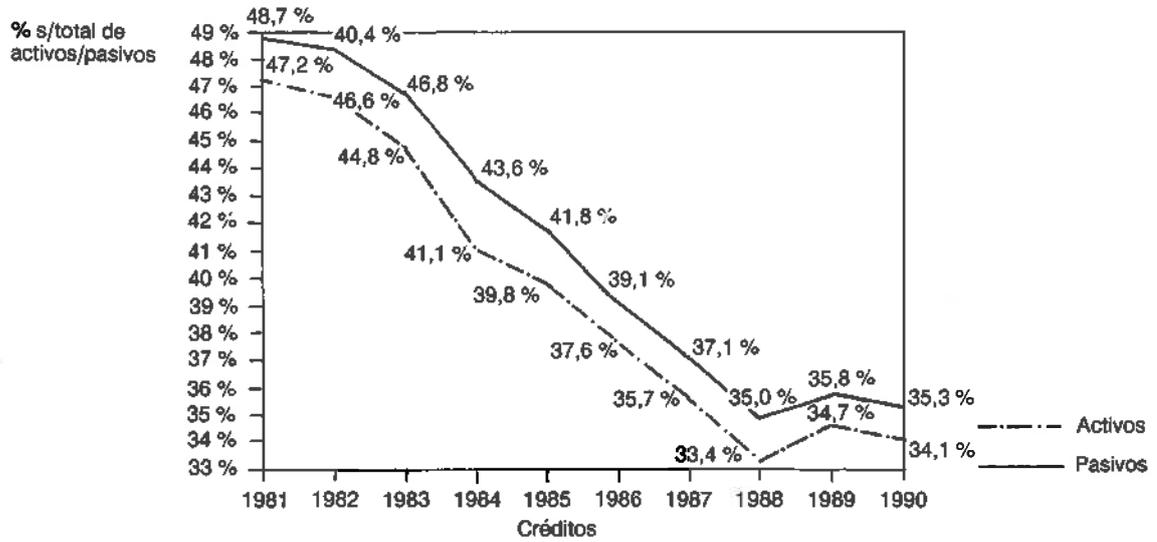


GRAFICO 6
ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA

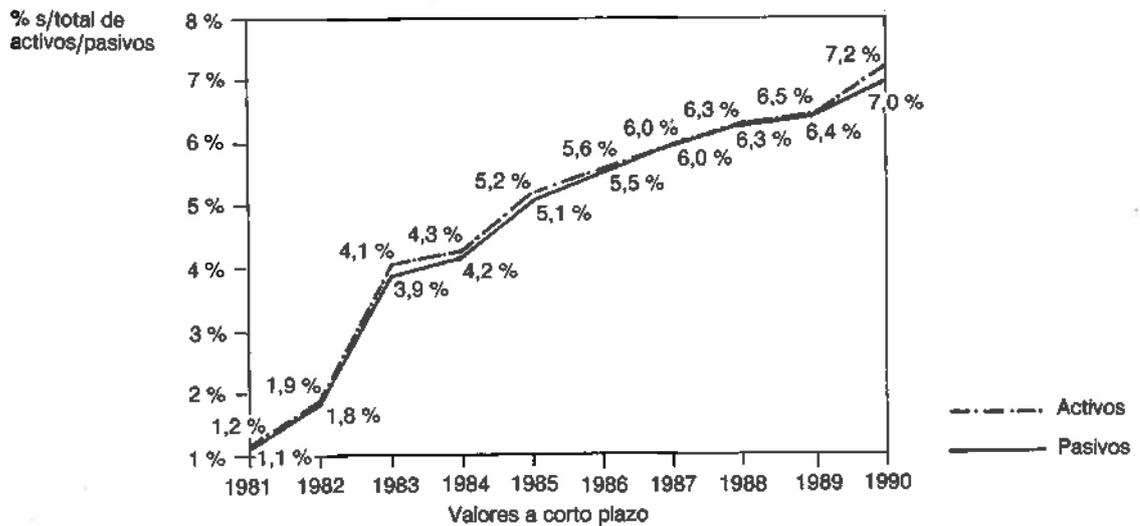
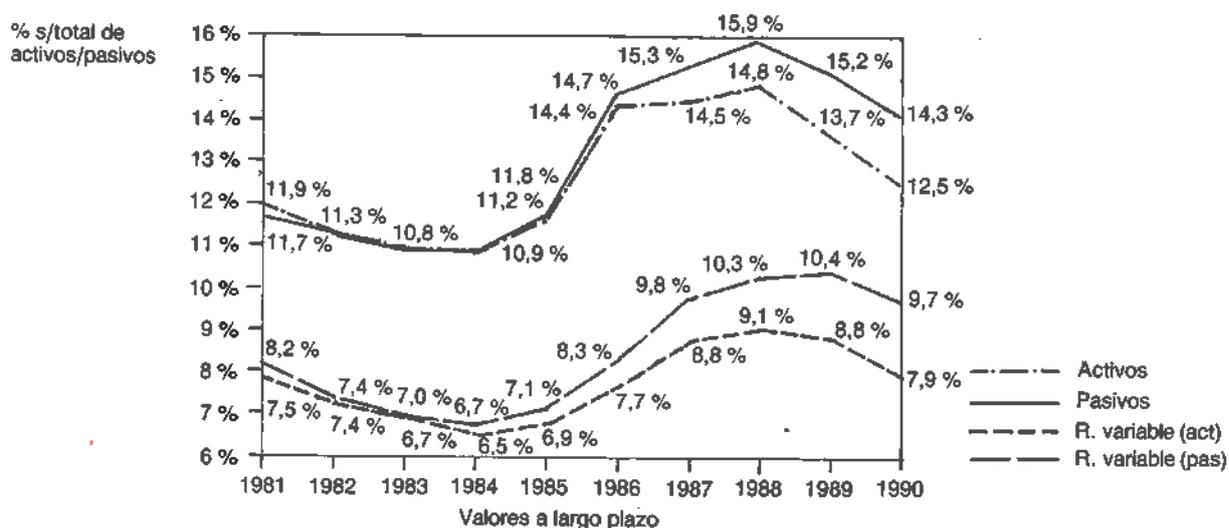


GRAFICO 7
 ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA



nivel bastante elevado, 40,6 % y 39,5 %, respectivamente.

Algo menos de la mitad del retroceso del papel de los créditos en la financiación de la economía española es ocupado por los valores a corto plazo (gráfico 6), con un fuerte impulso inicial en 1983, fruto de la extensión de los pagarés del Tesoro, posteriormente desplazados en importancia por las letras del Tesoro, evolución que no se circunscribe por entero al sector público, como lo demuestra la expansión de los pagarés de empresa en 1990. No cabe duda que esta mayor orientación al «cortoplacismo» financiero de la economía española, independientemente de que suponga un cierto grado de homologación con otros sistemas financieros más desarrollados, tiene importantes implicaciones; la más relevante, la mayor sensibilidad de los agentes económicos a los tipos de interés en la adopción de sus decisiones financieras, potenciada también por el hecho de que parte de los instrumentos financieros a largo plazo (créditos y valores representativos de deuda) expresan su retribución en forma de tipos variables.

En este sentido, la evolución anterior conlleva tanto oportunidades como riesgos, lo que obliga a incrementar el nivel de sofisticación de la gestión financiera, teniendo en cuenta tanto la mayor volatilidad de los tipos de interés a corto plazo, como la posible dependencia del estado del mercado para obtener una renovación de la financiación captada por esta vía. No obstante, esa misma evolución también implica un elemento negativo: la falta

de suficiente desarrollo de la financiación a largo plazo en nuestro país.

Los valores a largo plazo, tanto de renta fija como variable (gráfico 7), también han crecido en importancia en el transcurso del período analizado, aunque en bastante menor medida que los anteriores (2,4 puntos en lo que se refiere a los pasivos, pero sólo 0,8 puntos en los activos). La renta variable explica buena parte de esta variación (3), pero sólo en el primer caso (1,5 y 0 puntos, respectivamente), fruto de la crisis bursátil de los primeros años 1980 y de la posterior recuperación de la misma desde 1985, a la vez que se ponen de manifiesto las limitaciones del mercado de valores español como fuente de capital para las empresas. El endeudamiento a largo plazo tuvo un fuerte empuje en 1986 por motivos fiscales, habiéndose mantenido desde entonces a un nivel relativamente sostenido por el lado del pasivo; no ha ocurrido lo mismo en los dos últimos años por el activo, lo que tiene mucho que ver con el papel que juega el endeudamiento público de esta clase, con una fuerte y creciente presencia inversora del resto del mundo.

Destacable es también, aunque su peso relativo sea bastante reducido, la expansión de la actividad del seguro en España: las reservas técnicas suponen en 1990 un 2,4 % de los activos de la economía nacional y un 2,2 % de los pasivos, frente a los 0,9 % y 0,8 %, respectivamente, de 1981 (gráfico 8), lo que ha incrementado en una medida similar la importancia de las empresas de

GRAFICO 8
ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA

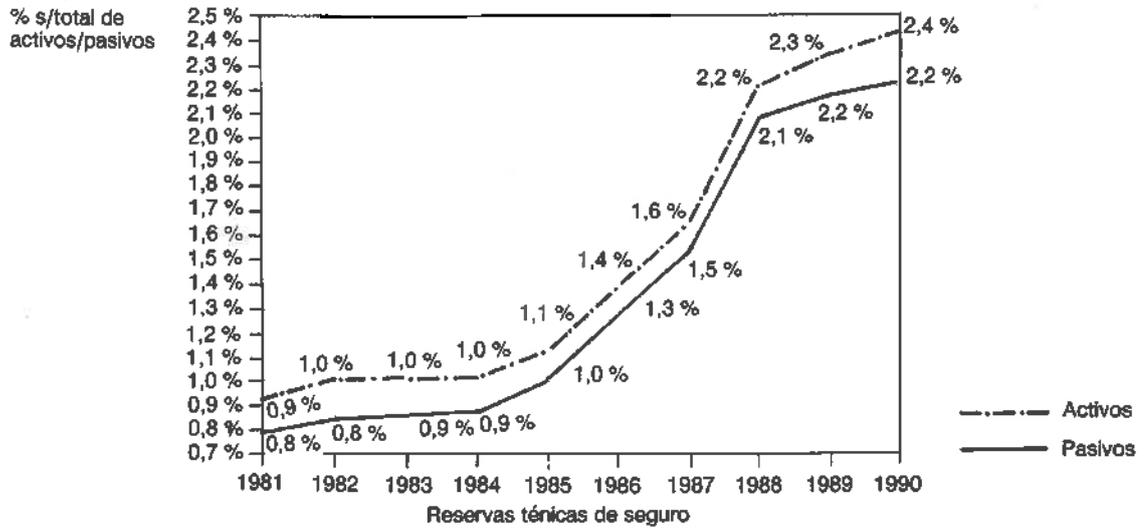


GRAFICO 9
ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA

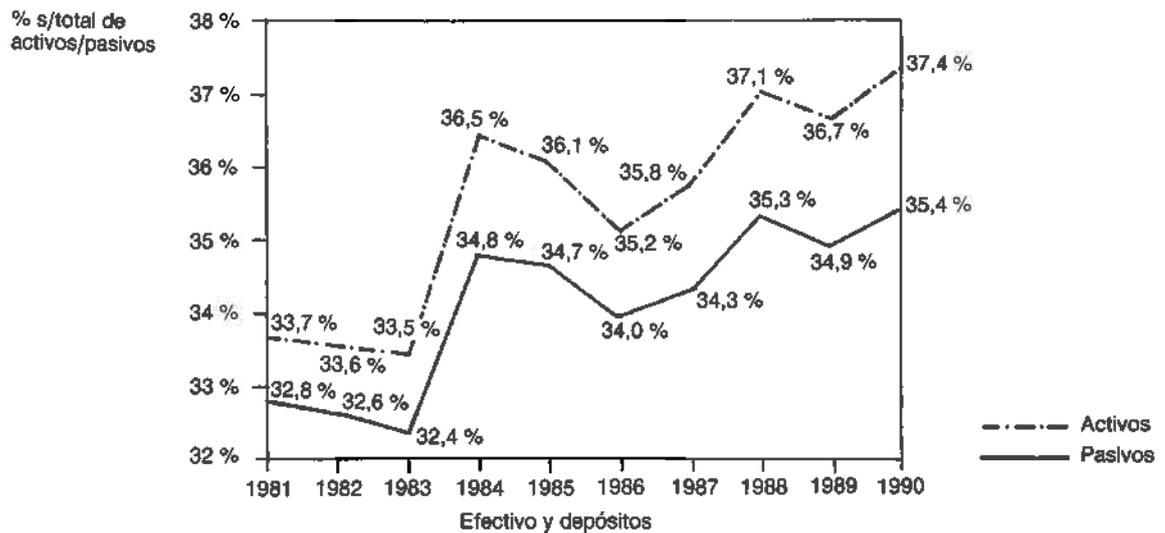
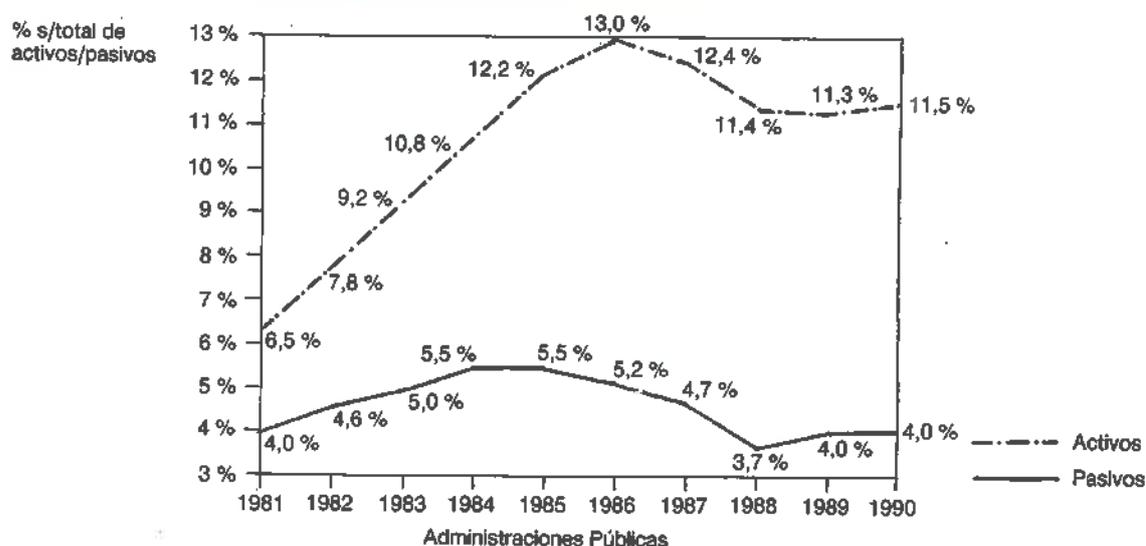


GRAFICO 10
 ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA



seguros en los activos y pasivos financieros de la economía española. Esta importancia, sin embargo, ha retrocedido algo desde 1989 como consecuencia de las implicaciones fiscales surgidas en torno a las denominadas «primas únicas», buena fuente de expansión del sector en los años inmediatamente anteriores.

El conjunto de los instrumentos financieros anteriormente expuestos tiene su complemento en el grupo formado por el *efectivo y los depósitos*, que, tras su fuerte expansión en 1984 —debida al intenso retroceso del crédito—, alcanza sus niveles máximos en 1990, hecho que no puede considerarse ajeno al fenómeno de las «supercuentas», representando un 37,4 % de los activos financieros de la economía española y un 35,4 % de los pasivos (gráfico 9). Lo más destacado de su evolución en los últimos años es, sin embargo, su relativa variabilidad, que apunta a su carácter compensatorio de otros orígenes o destinos de los fondos, en función de liquidez más o menos inmediata que conlleva frente a otras alternativas.

Los sectores no financieros de la economía

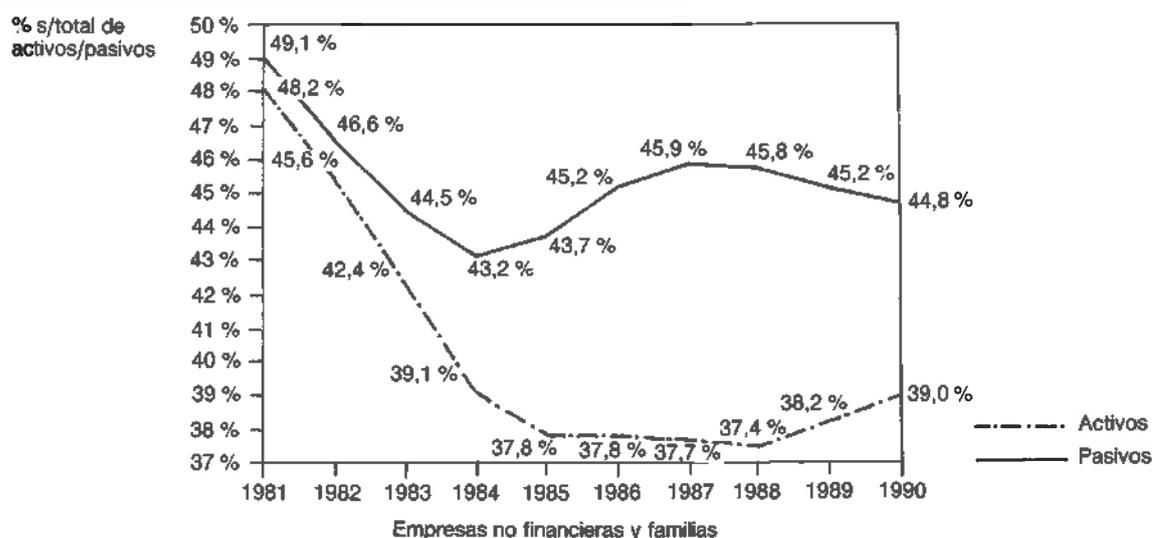
Administraciones públicas y empresas no financieras y familias (4) configuran los dos sectores restantes que completan esta panorámica; la necesidad de su tratamiento no deriva sólo de su evidente relevancia económica, sino, además, de las importantes transformaciones que ha experimen-

tado su posición financiera en el seno de la economía española.

En lo que se refiere a las administraciones públicas (gráfico 10), su posición resulta de claro demandante de fondos como consecuencia de la necesidad de cubrir un déficit público sostenido, de forma que durante el conjunto del período analizado, casi se duplica su peso en cuanto destinatarias de los activos financieros de la economía española, 6,3 % en 1981 y 11,5 % en 1990, pasando por el 13 % de 1986, nivel máximo del período. La relativa estabilidad de esta participación a partir de 1985 provoca un fenómeno similar, en los otros grandes sectores de la economía (instituciones de crédito, empresas no financieras y familias, y resto del mundo). Por otra parte, su participación en los pasivos se mantiene también relativamente estable, pero para todo el conjunto del período de estudio, con un rango de variación entre el 3,7 % y el 5,5 %.

Resultan evidentes los fuertes condicionantes que estas necesidades de fondos han provocado sobre el equilibrio financiero de la economía española, incluyendo sus efectos alcistas sobre el nivel de los tipos de interés. No obstante, ante la perspectiva de la Unión Económica y Monetaria, probablemente sea ésta una tendencia con escasa probabilidad de tener continuidad en un futuro a medio plazo, especialmente si de este proceso se deriva una disciplina presupuestaria suficientemente rigurosa para las administraciones públicas de cada país miembro de la Comunidad Europea.

GRAFICO 11
 ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA



Como lógica consecuencia de las necesidades mencionadas de las administraciones públicas, hay que señalar el retroceso del peso de las empresas no financieras y familias en el destino de los flujos financieros de la economía española (efecto *crowding-out*), lo cual tiene lugar de una forma muy acusada hasta 1985, estabilizándose posteriormente su participación en torno al 37 % de los activos, porcentaje que aumenta los dos últimos años, hasta llegar al 39 % en 1990, más de 9 puntos porcentuales menos que en 1981 (gráfico 11).

Por lo que se refiere a los pasivos financieros, la participación relativa de las empresas no financieras y familias también disminuye hasta 1984 ante el fuerte aumento de las instituciones de crédito, fundamentalmente, pero a partir de ese momento crece hasta situarse en torno al nivel del 45 %, en todo caso inferior al 49 % de 1981.

Resulta razonable prever para las familias y las empresas no financieras un incremento, en líneas generales, de sus necesidades financieras, como consecuencia de la entrada en vigor del mercado único europeo, dejando a salvo el estado general de la economía. En efecto, las empresas no sólo deben continuar su adaptación a las exigencias de dicho mercado, sino que, además, deben atender a la demanda ampliada que surja del mismo, mientras que las familias tenderán a elevar su tren de vida al nivel medio comunitario, incluso más aceleradamente de lo que permita la elevación de sus salarios. Por tanto, este sector económico debe aumentar su importancia en la captación de los re-

ursos financieros de la economía en el inmediato futuro, especialmente si se reduce o contiene la presión derivada de los déficit públicos.

Al mismo tiempo, el ahorro de las familias debe cobrar una nueva dimensión financiera, más sofisticada que en épocas anteriores, a medida que se desarrolle el potencial de un ahorro que, colocado a través de determinados instrumentos, recibe, de una u otra forma, incentivos fiscales; tal es el caso de los fondos de pensiones, de los planes de ahorro popular, o de la mejora en el tratamiento de las plusvalías.

Por todas estas razones, el desarrollo futuro del sistema financiero, tanto cuantitativo como cualitativo, debe orientarse hacia este sector económico, y, dentro del mismo, de forma más intensa hacia las familias, debido a la mayor capacidad de generar valor añadido para las mismas de que disponen las entidades financieras, como ya viene sucediendo actualmente.

5. Conclusión

El SFE ha sido testigo en la década de los ochenta de importantes transformaciones: cambios significativos en la composición relativa de los instrumentos financieros, con un claro retroceso del crédito y un avance de los valores (especialmente a corto plazo), seguidos por el efectivo y los depósitos y, en menor medida, por las operaciones de seguro. Desde el punto de vista sectorial, estos

cambios se han plasmado, sobre todo, en un fuerte aumento del peso de las administraciones públicas en la captación de fondos, a costa de las empresas no financieras y de las familias, a la vez que tiene lugar una renovada dependencia financiera del resto del mundo.

Los cambios mencionados han conllevado, en general, un aumento de los riesgos financieros soportados por los agentes económicos, de forma que una de las vías de desarrollo futuro del sistema financiero español pasará, muy probablemente, por un mayor nivel de utilización y de sofisticación de las posibilidades de análisis y cobertura de los mismos. Aunque existen instrumentos financieros específicos para esta finalidad, algunos de ellos ya presentes en nuestro país, no puede olvidarse que la mayor defensa a largo plazo frente a dichos riesgos debe emanar del propio desarrollo del sistema financiero.

En efecto, no es suficiente disponer de futuros y opciones para hacer frente, por ejemplo, al riesgo propio del mercado bursátil español, si éste sigue contando con su estrechez habitual, que lo hace especialmente sensible al efecto de acontecimientos externos particularmente relevantes, o si continúa siendo altamente dependiente de la inversión extranjera, con el consiguiente aumento de su volatilidad y su carácter especulativo, efectos todos ellos que, en último término, no favorecen la confianza de los usuarios finales del mercado.

Por consiguiente, el desarrollo del sistema financiero español en un entorno mucho más abierto probablemente pasará en el futuro, al igual que ha sucedido con la economía real, por una mayor especialización de sus entidades en aquellos segmentos para los que tienen una mayor ventaja competitiva inicial, como puede ser el caso de la banca minorista; al mismo tiempo, se observará una pérdida de su importancia en relación con aquellas operaciones cuyo marco de referencia actual se sitúa cada vez más fuera de los estrechos marcos nacionales.

En todo caso, la mera extrapolación inercial de la situación presente del SFE no puede argüirse en favor de una continuidad de sus rasgos actuales, ya que, si en un marco relativamente controlado han sucedido —como se ha visto en este trabajo— cambios de gran intensidad, nada impide que, en un entorno mucho más abierto y competitivo, tales cambios se aceleren, adoptando posibilidades hoy por hoy sólo intuitivas.

Al margen de las innovaciones de origen tecnológico, que están cambiando ya el papel tradicional del dinero, la principal fuente de transformaciones en el inmediato futuro será, para los sistemas

financieros europeos, la Unión Económica y Monetaria, especialmente si se llega al estado final de una moneda única, con la práctica desaparición de toda segmentación de carácter fundamental que actualmente separa los distintos sistemas financieros comunitarios. □

NOTAS

- (1) *Publicación que sustituye en 1990 al antiguo Apéndice Estadístico del Informe Anual del Banco de España.*
- (2) *El concepto de institución de crédito tiene en las Cuentas Financieras una connotación más amplia que el correspondiente a las entidades de crédito, de forma que, además de éstas —incluido el Banco de España—, abarca también los fondos de garantía de depósitos, la sociedades y agencias de valores, y las entidades de inversión colectiva de carácter financiero, aunque estas últimas todavía no se han incorporado a las cuentas.*
- (3) *Téngase en cuenta que la renta variable se valora en las Cuentas Financieras a precios próximos al de mercado en cuanto activo, lo que obliga a introducir en el pasivo una cuenta compensatoria destinada a recoger la revalorización de capital.*
- (4) *Prescindimos de la desagregación entre ambos grupos, existente desde la primera edición de las Cuentas Financieras.*

BIBLIOGRAFIA

- Banco de España: Cuentas financieras de la economía española (1981-1990), Madrid, junio 1991.*
- Ontiveros, E., y Valero, F. J. (1988): El sistema financiero. Instituciones y funcionamiento, cap. 8 del volumen España-Economía, J. L. García Delgado, ed., Espasa-Calpe, Madrid.*
- Ontiveros, E., y Valero, F. J. (1989): Cambios recientes en el sistema financiero, cap. 22 del volumen España-Economía, J. L. García Delgado, ed., Espasa-Calpe, 2.ª edición ampliada, Madrid.*

La inversión en infraestructuras

La recuperación económica iniciada en 1985 ha puesto en evidencia la deficiente dotación de infraestructuras de la economía española. Los años de la transición y la crisis económica habían contemplado un crecimiento espectacular del gasto público que, en buena medida, sirvió para rubricar el nuevo contrato social de la democracia. Pensiones, educación, sanidad o vivienda, fueron los pilares de legitimación del estado de bienestar en la segunda mitad de los años setenta, en tanto que las subvenciones y ayudas a empresas en crisis y las prestaciones por desempleo son la expresión más palpable de la incidencia de la crisis sobre el presupuesto. Todos los recursos alegados por la reforma del sistema tributario aún serían insuficientes para cubrir el rápido proceso de expansión del gasto, y el espectro del déficit acabaría haciéndose con el protagonismo de la escena financiera del sector público. No parece que hubiera demasiadas alternativas a la definición de objetivos de la hacienda española de aquellos años; las prioridades políticas exigían una orientación presupuestaria que diera respuesta a las demandas generadas por el cambio político y atemperase las negativas consecuencias de la crisis. Es de justicia reconocer que aquél no era el momento de las inversiones en infraestructuras. Y cuando percibimos las deficiencias de la economía española en esta materia como un costoso legado de los años de la transición y la crisis —aunque ni mucho menos sólo de ellos—, lo hacemos desde la comprensión que produce lo casi inevitable, como la simple contrastación de unos hechos que difícilmente podrían haber sido de otra manera.

Pero tampoco cabe minimizar los costes. Mientras el pulso de la actividad fue débil, la demanda de servicios de infraestructuras permaneció prácticamente estancada, sin que aparentemente existiesen problemas de insuficiencias. La factura acumulada en el pasado se pagaría, posteriormente, cuando la economía retomase sus tasas de crecimiento, a la vez que la integración en la Comunidad Europea resaltaba aún más el desfase entre España y los demás países industrializados. En el ámbito de las infraestructuras, los excesos de demanda sólo pueden ser cubiertos por la oferta tras un largo período de tiempo, lo que, en ausencia de procedimientos factibles de exclusión, provoca importantes problemas de congestión. Entonces, las ganancias de productividad del sistema económico se disuelven en medio de las deseconomías que tal desfase genera, el bienestar de los usuarios se ve reducido y, lo que es aún peor, el crecimiento potencial queda seriamente comprometido.

El conjunto de infraestructuras que a continua-

CUADRO 1
INVERSION TOTAL EN INFRAESTRUCTURAS TECNICAS
(millones de pesetas de 1989)

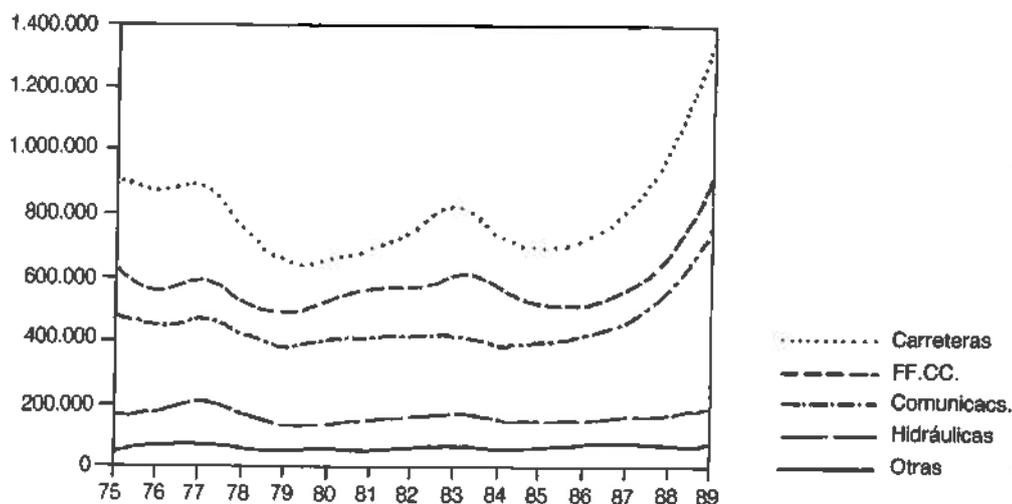
	Carreteras (1)	Ferrocarriles (2)	Puertos y aeropuertos	Oleoductos y gasoductos	Comunicacs.	Obras hidráulicas	TOTAL
1975	296.619	139.986	52.885	6.951	321.057	101.810	919.309
1976	306.969	113.726	51.909	22.803	275.974	96.157	867.538
1977	305.187	119.874	43.744	30.046	268.314	134.470	901.634
1978	200.854	92.073	42.437	17.391	280.286	89.354	722.393
1979	149.614	120.066	37.468	19.376	244.576	79.948	651.047
1980	138.956	120.655	43.108	15.599	248.635	91.791	658.743
1981	137.411	156.748	44.715	15.749	251.029	98.015	703.666
1982	175.177	156.082	49.198	10.576	248.722	107.422	749.178
1983	214.718	194.605	58.780	8.333	242.789	115.930	835.156
1984	201.308	155.431	51.881	5.448	243.981	99.170	757.219
1985	200.320	102.950	53.892	6.782	243.525	96.053	703.522
1986	208.638	95.808	53.967	19.752	255.481	89.751	723.397
1987	247.130	98.926	48.783	27.932	296.187	97.889	816.847
1988	339.289	120.862	56.896	22.269	385.770	100.403	1.025.490
1989	440.721	149.533	65.962	16.666	594.468	109.171	1.376.523

Notas: (1) Incluye también autopistas.

(2) Incluye también el material móvil.

Fuentes: Elaboración propia con datos del Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, *Las obras públicas y el urbanismo*, varios años; Ministerio de Transporte, Turismo y Comunicaciones, *Los transportes, el turismo y las comunicaciones*, varios años; Telefónica, *Memoria*, varios años; Ministerio de Agricultura, *La agricultura, la pesca y la alimentación*, varios años.

GRAFICO 1
INVERSION TOTAL EN INFRAESTRUCTURAS TECNICAS
(mill. de ptas. de 1989)



Fuentes: Elaboración propia con datos del Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, *Las obras públicas y el urbanismo*, varios años; Ministerio de Transporte, Turismo y Comunicaciones, *Los transportes, el turismo y las comunicaciones*, varios años; Telefónica, *Memoria*, varios años; Ministerio de Agricultura, *La agricultura, la pesca y la alimentación*, varios años.

DATOS PARA LA ELABORACION DEL GRAFICO 1

	Otras	+ Hidráulicas	+ Comunicacs.	+ FF. CC.	+ Carreteras	TOTAL
75	59.836	161.646	482.704	622.690	919.309	919.309
76	74.712	170.869	446.843	560.596	867.538	867.538
77	73.790	208.260	476.574	596.448	910.634	901.634
78	59.827	149.181	429.467	521.540	722.393	722.393
79	56.844	136.792	381.367	501.434	651.047	651.047
80	58.707	150.498	399.132	519.787	658.743	658.743
81	60.464	158.479	409.508	566.255	703.666	703.666
82	59.774	167.196	415.919	574.001	749.178	749.178
83	67.113	183.043	425.833	620.437	835.156	835.156
84	57.329	156.499	400.480	555.911	757.219	757.219
85	60.674	156.727	400.252	503.203	703.522	703.522
86	73.719	163.470	418.950	514.759	723.397	723.397
87	76.714	174.604	470.790	569.716	816.847	816.847
88	79.165	179.568	565.339	686.201	1.025.490	1.025.490
89	82.630	191.801	786.269	935.802	1.376.523	1.376.523

ción vamos a analizar está formado por las que suelen llamarse infraestructuras técnicas, refiriéndose así a aquellas que se orientan principal, pero no exclusivamente, a las empresas y, como tales, condicionan la capacidad y funcionamiento del sistema productivo. Se trata de las infraestructuras de transporte de comunicaciones e hidráulicas; su provisión se encomienda casi exclusivamente al sector público, constituyendo uno de los componentes más importantes de la formación bruta de capital fijo (1). Aunque existe coincidencia en señalar que las infraestructuras no son capaces de generar por sí solas desarrollo económico, todo indica que se configuran como un factor condicionante del mismo, al crear las condiciones necesarias para su consecución.

En el caso de los transportes, la existencia de buenas infraestructuras acorta las distancias en el espacio, reduce los costes de desplazamiento y favorece la movilidad y los intercambios. Tanto si se considera que el sistema de transportes estimula el crecimiento mediante la creación de ejes de desarrollo, como si se piensa, por el contrario, que favorece la polarización, lo cierto es que sus efectos no son neutrales y ejerce una clara influencia sobre las decisiones de localización de las empresas. En el ámbito de las comunicaciones, la aplicación de la informática está dando origen a una nueva vertebración del espacio, donde las distancias desaparecen y la información se desplaza en tiempo real. La transmisión de mensajes, datos, imágenes y sonidos, en condiciones de seguridad y rapidez, a través de redes integradas, favorece nuevas oportunidades de negocio, reduce el tiempo y los costes de transacción y mejora los ni-

veles de productividad de las empresas. No menor importancia tiene la política de obras hidráulicas. El agua, que ya se ha convertido en un revalorizado factor de producción, puede ser en un futuro no muy lejano lo que la energía fue en los años setenta. Sus múltiples usos hacen de ella un recurso esencial de la civilización actual, que tiene que regular su utilización y reparto entre las actividades y el territorio. En suma, dado el carácter estratégico de las infraestructuras, es preciso determinar en cada momento la dotación más conveniente para el sostenimiento de una cierta tasa de crecimiento o, al menos, evitar que la congestión y los estrangulamientos pongan en peligro la continuidad del progreso económico.

La situación existente en España a comienzos de los años ochenta no era en absoluto esperanzadora. Todos los indicadores utilizados ponían de manifiesto el desfase existente con los países de nuestro entorno económico, tanto en términos de cantidad como de calidad. Tomando un concepto amplio de inversión pública en infraestructuras, que incluye también a las empresas públicas no concurrentiales cuya actuación es determinante en este ámbito —piénsese en ferrocarriles, comunicaciones, puertos y aeropuertos—, puede observarse que la participación en el PIB de la inversión en infraestructuras técnicas, que habían caído de forma alarmante en la segunda mitad de los años setenta, se recuperó lentamente en los primeros ochenta, cayó de nuevo entre 1984 y 1986 y volvió a crecer con fuerza a partir de 1987, superando la cifra del 3 % en 1989. Los datos ofrecidos en el cuadro 1 y en el gráfico 1 son bien elocuentes.

1. Infraestructura de Transportes

a) Carreteras

La especial importancia de la red de carreteras deriva del hecho de ser el medio de transporte más usado, al absorber el 90 % del tráfico interior de viajeros y el 75 % del de mercancías, siendo también el modo predominante en el transporte internacional de viajeros. A pesar de que la densidad de la red española de carreteras, tanto respecto a la superficie como en relación con el número de habitantes, se encuentra entre las más bajas de la Comunidad Europea, no puede decirse que existan carencias importantes en cuanto a su extensión. Los principales problemas se concentran en las características físicas de la red, que condicionan la capacidad y calidad viarias, así como en los accesos, enlaces y circunvalaciones de las grandes ciudades y áreas de especial congestión industrial o turística.

El moderado crecimiento del tráfico en los 10 años que median entre 1975 y 1985 —con una tasa media anual del 2,5 %— no justifica la fuerte caída de las inversiones reales en los años centrales de ese subperíodo. La lenta recuperación iniciada a comienzos de los ochenta sólo prosperaría apreciablemente en 1987 y luego, ya de manera más decisiva, en 1988 y 1989. El largo período de maduración de las inversiones puso en evidencia el empeoramiento de las condiciones del transporte por carretera, sobre todo a partir de 1986, cuando la intensidad del tráfico crece a un ritmo próximo al 7 % anual. La segunda mitad de los años ochenta iba a vivir así las penurias de las limitaciones presupuestarias impuestas en los años de la crisis económica. Si la eficacia de un sistema de transportes está en relación inversa con los costes que impone al resto de la economía, no parece que la situación de la red española de carreteras haya sido muy beneficiosa para el conjunto del sistema económico. El deterioro de la capacidad viaria creó graves problemas de congestión en las inmediaciones de las grandes ciudades y empeoró la relación entre tiempo y costes de desplazamiento en buena parte de la red, reduciendo, por tanto, el bienestar de los usuarios y la competitividad de las mercancías transportadas. El informe de la OCDE sobre la economía española en 1988 advertía de los peligros que entraña un sistema de transportes inadecuado para alcanzar un crecimiento económico sostenido.

La política de infraestructura de carreteras durante el decenio de los ochenta se plasma principalmente en el Plan General de Carreteras 1984-

1991 (PGC) y en los planes específicos de las comunidades autónomas, una vez que se completa el proceso de transferencias en esta materia. Desde un punto de vista estratégico, las acciones más relevantes son las que contempla el PGC, por referirse a la red de interés general del Estado, que con una extensión de poco más del 13 % del total absorbe cerca de la mitad del tráfico. El PGC retoma la orientación planificadora de los grandes programas de infraestructura viaria y plantea, además, un conjunto de medidas en el que la red de carreteras se contempla en su integridad, al tiempo que se establecen unos principios de coordinación con las restantes políticas de transportes y con las demás administraciones públicas. El Plan —cuya versión inicial ha sido revisada en dos ocasiones— se divide en cuatro programas, de los que el de autovías es el que absorbe mayor volumen de recursos; su finalidad primordial es aumentar la capacidad viaria para responder así a la fuerte demanda de trazados de calidad. Otros dos programas se dirigen al acondicionamiento, reposición y conservación de la red, y el cuarto contiene diferentes actuaciones en el medio urbano y en el acceso a puertos y aeropuertos. Ya en 1990 el Gobierno aprobaría el Plan de Transporte en las Grandes Ciudades, que, si bien se extiende a otros modos de transporte, ha impulsado al alza las dotaciones previstas en el cuarto de los programas mencionados. En el horizonte del inmediato futuro parece ya vislumbrarse un nuevo Plan de Carreteras que, con la vista puesta en el año 2000, abordaría la homogeneización de toda la red nacional, la ampliación de la insuficiente red de autopistas y el siempre pendiente problema de los enlaces con Europa.

b) Ferrocarriles

La suerte del ferrocarril en el decenio de los ochenta ha venido marcada por una doble circunstancia. De una parte, la continuación del retroceso vivido en los últimos 20 años en relación con los demás modos de transporte y, de otra, el relanzamiento de las inversiones en líneas de alta velocidad, fenómenos ambos que tienen lugar en toda la Comunidad Europea. En España, la cuota de mercado del ferrocarril en el tráfico interior de viajeros —6,7 % en 1988— no difiere mucho de la existente en otros países europeos, pero es comparativamente muy reducida en el movimiento de mercancías, donde las tasas europeas duplican a las españolas, que apenas alcanzan el 6,1 %. Las causas de esta generalizada recesión del ferrocarril son tanto externas como internas. Entre las pri-

meras, cabe citar la desventajosa relación frente al transporte por carretera de vehículos pesados, que no incluye entre sus costes de explotación el mantenimiento de la infraestructura viaria, y las ventajas de la carretera en términos de accesibilidad, flexibilidad y rapidez. Entre las causas internas, algunas, como las deficiencias de calidad, han sido imputables a la gestión; en cambio otras, como la explotación de líneas altamente deficitarias o las tarifas políticas, han sido consecuencia de la regulación establecida por el Gobierno.

Los problemas del ferrocarril español no han estado ligados a la capacidad de la red, sino al estado de las infraestructuras —muy condicionado por la dureza del trazado peninsular— y del material móvil. A lo largo de los años setenta, la inversión pública en el sector había permanecido estancada en términos reales con algunas ligeras oscilaciones. Sólo en los primeros ochenta tendría lugar un fuerte crecimiento de las inversiones, que se vería frenado en 1984. Precisamente en ese año la Comisión para el Estudio de los Ferrocarriles Españoles reconocía que las inversiones efectuadas hasta entonces, en su mayoría de reposición, no daban la impresión de responder a una política equilibrada y estable en el tiempo. De hecho, las dotaciones volvieron a reducirse hasta 1988 y 1989, en que experimentarían un apreciable impulso, ya en el marco de una nueva política ferroviaria. Entretanto, los avances en la electrificación de las líneas, en la mejora de las vías o en la adquisición de nuevo material, no fueron suficientes para mejorar la calidad de la oferta, que siguió adoleciendo de sus dos viejos defectos: la escasa velocidad comercial de los trenes de viajeros y el incumplimiento de las condiciones de plazo en el transporte de mercancías.

El Plan de Transporte Ferroviario, 1987-2000 (PTF), y las ulteriores disposiciones gubernamentales representan una apuesta de modernización, cuyo objeto es asegurar un servicio competitivo con los demás modos de transporte, invirtiendo la tendencia declinante del pasado y redistribuyendo en su favor los tráficos de viajeros y de mercancías en aquellos segmentos de mercado donde pueden existir ventajas más claras: grandes masas y grandes trayectos en mercancías, servicios intercity rápidos y frecuentes y coordinación del tráfico de cercanías. Previamente, en 1984, el Gobierno había procedido al cierre de algunas líneas altamente deficitarias, iniciando así un cambio de orientación en la política ferroviaria. Sin embargo, el PTF, que contemplaba como actuaciones prioritarias los accesos a Andalucía y al noroeste de España, así como la adecuación del triángulo Madrid-

Barcelona-Valencia-Madrid, pronto quedaría en segundo plano con la aprobación de las líneas de alta velocidad y el posible cambio del ancho de vía.

Los ambiciosos programas de modernización ferroviaria encuentran su justificación en la teoría sobre la función integradora del transporte y en sus efectos sobre el desarrollo económico. Pero además, el ferrocarril presenta un conjunto de beneficios externos que vendría a compensar el coste social de oportunidad de las ingentes cantidades de recursos públicos que requiere. Ahí se encuentran sus principales ventajas comparativas: reducción de la congestión, mayor respeto al medio ambiente físico y acústico, ahorro energético, menor necesidad de espacio y mayor seguridad. Pero, como en cualquier otro supuesto de externalidad positiva, habrá que estimular el consumo de los usuarios para procurar la realización efectiva de los beneficios externos. Y esto pasa por ofrecer un producto competitivo en términos estrictamente privados.

Algunas voces críticas se han alzado contra la incorporación de España a la alta velocidad, por su discutible rentabilidad final y por la existencia de alternativas eficientes, y más baratas, en el transporte aéreo. Este, se dice, «no está ligado a infraestructuras costosas y rígidas como ocurre con las inversiones ferroviarias. Liberalizando el tráfico aéreo se lograría una mayor flexibilidad en la explotación y un abaratamiento sustancial de las tarifas interiores» (2). Sin embargo, la política comunitaria de transportes ha definido un conjunto de grandes proyectos, basados en una red ferroviaria de alta velocidad, cuya finalidad es alcanzar una vertebración eficaz del territorio europeo con vistas al mercado interior de 1993. En lo que se refiere a España, la conexión internacional se realizaría por Portbou, enlazando luego con Lyon y desde ahí con París, Londres y el Benelux, por una parte, y con Milán y Venecia, por otra. Resulta sorprendente, sin embargo, que el Gobierno español otorgue la prioridad en la construcción a la línea Madrid-Sevilla, muy discutible desde un punto de vista económico y sin enlace internacional. Es más, sólo la línea Madrid-Barcelona-Portbou parece tener suficiente justificación en términos económicos. Si las previsiones de tráfico no parecen avalar el proyecto Madrid-Sevilla, sólo la confianza, o más bien la esperanza, en su capacidad de atracción económica, podrían explicar la decisión de adelantarse tan anticipada y espectacularmente a la demanda. La urgente necesidad de solucionar los estrangulamientos en las comunicaciones con Andalucía, ya contemplada en el PTF, no requería, por el momento, una inversión tan costosa, hasta el

punto de absorber en los cuatro últimos años más de la mitad de las inversiones en infraestructura ferroviaria.

c) Puertos y aeropuertos

El desarrollo del transporte marítimo requiere, además de diferentes tipos de buques mercantes, una infraestructura de la que forman parte los puertos y la señalización marítima. Las características técnicas de los puertos —dimensiones y calado de los accesos, superficies de agua y tierra y longitud de los muelles— determinan, junto con los servicios de utillaje y almacenamiento, la capacidad y eficacia de las prestaciones que ofrecen. A pesar de la recuperación del tráfico marítimo mundial en la segunda mitad de los años ochenta, tras el retroceso impuesto por la crisis energética, no parece previsible que el aumento futuro del volumen de mercancías transportadas vaya a desbordar la capacidad de la oferta portuaria. En España, además, la desviación de comercio producida por la incorporación a la CEE ha modificado también la composición del tráfico en favor del transporte terrestre por carretera y en detrimento del marítimo. Con todo, más del 80 % del comercio exterior —medido en términos de peso— continúa utilizando este medio de transporte.

El estancamiento de la demanda portuaria hasta 1986 coincidió con el mantenimiento de un volumen de inversiones con escasas oscilaciones, y que aumentaría posteriormente en los últimos años ochenta. Los cambios habidos y previstos en la distribución del tráfico, junto con la necesidad de definir estrategias competitivas en mercados más abiertos, ponen de manifiesto la existencia de importantes carencias y disfunciones en numerosos puertos y en sus áreas de influencia. El problema no es tanto de capacidad, cuanto de calidad en la prestación de los servicios y en las funciones básicas del puerto, que más allá de ser un simple punto de conexión entre el transporte marítimo y el terrestre, puede desempeñar un activo protagonismo como factor de desarrollo económico. Las actuaciones propiamente portuarias sólo tienen sentido si se acompañan por la construcción y mejora de los accesos ferroviarios y por carretera, incardinando los puertos en un sistema combinado de transportes que extienda sus hinterlands hacia el interior.

A diferencia de lo que sucede con el tráfico marítimo, el aéreo se concentra casi exclusivamente en servicios de pasajeros y, además, está experimentando una fuerte expansión durante los últi-

mos años. El estancamiento vivido entre 1979 y 1985 ha dado paso a un crecimiento que se apunta aún mayor en la perspectiva de una futura liberalización del transporte aéreo en la CEE. En Europa, el principal problema no es la infraestructura, sino la capacidad del espacio aéreo ante la falta de un sistema unificado de control; lo que afecta también a España sobre todo en las épocas vacacionales, dada la fuerte afluencia de aeronaves en esos períodos de tiempo.

En cuanto a la infraestructura propiamente dicha, coexisten en España aeropuertos con síntomas claros de saturación y otros con elevados excesos de capacidad sobre el tráfico que soportan. De los 36 aeropuertos abiertos al tráfico civil, los seis primeros absorben más del 70 % de los pasajeros y los 12 primeros cerca del 90 %, soportando además un alto grado de estacionalidad en los meses de verano. El retroceso de las inversiones entre 1976 y 1980 y su posterior congelación entre 1984 y 1988 han deparado una cierta inadecuación de los medios técnicos, así como de los terminales, pistas de aterrizaje y despegue, plataformas de aparcamiento y accesos, repercutiendo negativamente en la calidad del servicio.

El Plan de Aeropuertos, 1988-2000, plantea programas de remodelación y ampliación en aquellos más congestionados, así como actuaciones en los sistemas de ayudas y control del tráfico. Las obras más inmediatas afectan a los aeropuertos relacionados con los acontecimientos de 1992, existiendo a su vez un plan específico para el aeropuerto de Madrid-Barajas.

d) Oleoductos y gasoductos

La red nacional de oleoductos absorbe las dos terceras partes del tráfico terrestre de productos petrolíferos. Gracias a la diferencia de costes con otros modos de transporte, el oleoducto es un medio especialmente idóneo para las largas distancias, lo que ha reducido la cuota de mercado del ferrocarril, ya que la carretera es irremplazable en la distribución capilar a corta distancia. El gran eje Rota-Madrid-Zaragoza-Tarragona fue el primero en la red de productos refinados, que se completaría con el eje Zaragoza-Bilbao-Valladolid y con los ramales San Adrián-Pamplona, Rota-Algeciras y El Arenal-Huelva. El crecimiento de las inversiones en los últimos años ha extendido la red en servicio hasta 2.397 km a finales de 1989, existiendo otros 422 km en construcción.

Por otro lado, la red básica de gasoductos se ha desarrollado en España a partir de 1980, cuando se realiza el primer transporte con la puesta en pre-

sión de los ejes Barcelona-Bilbao y Barcelona-Valencia, alimentados desde la planta de regasificación y almacenamiento de Barcelona, adonde llega el gas natural procedente del norte de África. El proceso inversor había sido especialmente importante entre 1976 y 1981, pero las oscilaciones del mercado mundial y el deterioro financiero de Enagás redujeron considerablemente las inversiones, que se recuperarían espectacularmente desde 1986 hasta 1989, en que volverían a caer de nuevo. Con la firma del llamado «Protocolo del Gas» entre el sector público y las empresas privadas distribuidoras se iniciaba, en 1985, una etapa de expansión de la infraestructura gasista, que se extendería a la construcción de dos nuevas plantas de regasificación, en Huelva y Cartagena, y a la incorporación de nuevos tramos que, desde Burgos, enlazan por el norte con Santander y Asturias y por el sur desde Sevilla y Córdoba con Madrid; la red en servicio alcanzaba así 1.959 km en 1989. El programa inversor aún se verá luego reforzado con la aprobación en 1988 del Plan del Gas, cuyo horizonte llega al año 2000: las previsiones de demanda exigen ampliaciones no sólo de la red de distribución, sino también la consecución de una mayor seguridad en el aprovisionamiento.

2. Infraestructura de Comunicaciones

El sector de las comunicaciones ocupa una posición estratégica en la economía y la sociedad como servicio de intercambio de información, de transparencia en los mercados y como vanguardia del cambio tecnológico. Las condiciones de competitividad del sistema productivo se han visto sustancialmente alteradas por los avances logrados en las tecnologías de información y comunicaciones. La agilización de las posibilidades de comunicación personal, comercial y financiera es un factor clave para el desarrollo económico, por sus efectos de vertebración espacial y sectorial.

En conjunto, el sector de las comunicaciones comprende, a la vez, servicios convencionales, como los de carácter postal y los telegráficos, servicios más modernos, como la telefonía y el télex, y otros muchos más avanzados, como los de transmisión de datos. Al igual que en la práctica totalidad de países europeos, en España la infraestructura y administración de las redes de comunicaciones están sometidas a un régimen de monopolio cuyo ejercicio recae en dos empresas públicas: Correos y Telecomunicaciones y Telefónica. Esta última es, con gran diferencia, la que moviliza un mayor volumen de inversión —más del

95 % del total— y la que concentra la mayoría de las innovaciones tecnológicas del sector.

La utilización del correo como modo de comunicación ha sufrido en los últimos años una pérdida de importancia relativa en favor, principalmente, del teléfono. Aunque es difícil establecer comparaciones cuantitativas, por las diferencias que existen entre ambos, puede decirse que mientras en 1975 el 72 % de las comunicaciones interurbanas e internacionales utilizaba el correo, en 1988 el porcentaje había descendido hasta el 47 %, en tanto que el teléfono doblaba su participación del 27 % al 53 %. Las moderadas fluctuaciones del tráfico postal apuntan, sin embargo, una tendencia creciente en la correspondencia nacional en el año 1988. En comparación con los países de la Comunidad Europea, España es uno de los que menor número de objetos por habitante genera, situándose también en las últimas posiciones en cuanto a la densidad de buzones y oficinas por kilómetro cuadrado y por habitante.

En los años ochenta, las nuevas exigencias del mercado no encontraron respuesta competitiva en el sector público. El estancamiento de las inversiones en la primera mitad del decenio fue seguido de una reducción de las mismas, que no se recuperarían hasta 1989. En este contexto, la inadecuación tecnológica y organizativa, en parte por las deficiencias de los medios de transporte utilizados —esencialmente el ferrocarril—, en parte por la insuficiente automatización del servicio, desvió los segmentos de demanda más dinámicos hacia el sector privado. La proliferación de empresas de paquetería y servicios urgentes ha incidido especialmente en la demanda ligada a la actividad productiva y, por tanto, en los servicios más rentables. La reforma emprendida en la nueva década pasa por la redefinición del estatuto jurídico de Correos —con el consiguiente cambio en los hábitos y formas de gestión—, así como por la ejecución de un plan de inversiones que alcanza esencialmente a la automatización y a las redes de telecomunicaciones. La mejora de los servicios básicos y la implantación de otros nuevos, exigirá mantener ese difícil equilibrio de las empresas públicas que se mueven entre las obligaciones de los servicios públicos y las exigencias de la competencia.

Ya en el ámbito de las telecomunicaciones, la calidad y eficacia de las mismas dependen esencialmente del esfuerzo realizado en la incorporación de nuevas tecnologías y en la modernización de las redes de transmisión. Pero la condición necesaria para el aprovechamiento de su potencial es la generalización del servicio entre toda la población. La base de todos los servicios de telecomu-

nicación no es otra que la red telefónica; por eso, la tasa de penetración del teléfono es el primer indicador del desarrollo del sector. En España, la difusión de los servicios de telefonía durante los últimos 15 años ha sido extraordinaria: mientras en 1975 había una línea por cada ocho personas, en 1989 esa cifra se había reducido hasta 3,3. A pesar de lo cual nuestro país se encuentra en los últimos lugares de Europa occidental, dada la estrecha relación entre la demanda de servicios de telecomunicación y el nivel de desarrollo económico. Por otra parte, el tráfico telefónico, medido por el número de conferencias urbanas e interurbanas, también ha crecido significativamente, de modo que la utilización de cada teléfono era en 1989 el doble que en 1975, aun contando con el estancamiento del consumo producido entre 1979 y 1984, justo cuando la crisis económica atravesaba sus momentos más difíciles.

En un sector tan dinámico como las telecomunicaciones, la inversión posee un alcance aún más decisivo que en las demás infraestructuras, por las avanzadas tecnologías que moviliza. Además, la interconexión entre los diferentes puntos de la red es mucho más estrecha en el servicio telefónico que en otras infraestructuras, como las carreteras o los ferrocarriles, porque la eficacia de las comunicaciones no está únicamente ligada a la calidad del equipamiento telefónico más próximo, sino que viene también determinada por la capacidad del conjunto de la red. En España, las inversiones efectuadas por Telefónica, valoradas en pesetas constantes, siguieron una trayectoria claramente descendente, en contraposición con el número de teléfonos y con el nivel de tráfico. La inversión neta en planta se situó, desde 1979 a 1985, entre el 75 % y el 80 % de su valor real en 1975. El encarecimiento de los recursos ajenos, las limitaciones del crédito exterior, los problemas del mercado de capitales, las dificultades financieras, en suma, obligaron a Telefónica a reducir sus inversiones en términos reales, que hasta 1987 no recuperarían los niveles de los primeros años setenta.

En los primeros años ochenta, el descenso de las inversiones no se tradujo, sin embargo, en un deterioro especialmente apreciable del servicio, debido al estancamiento del tráfico telefónico. Pero la recuperación económica iniciada a mediados de 1985 repercutió de manera clara en la demanda de tipo convencional y en los servicios de valor añadido, muy ligados a las áreas de negocios. Entonces quedaron al descubierto la escasa capacidad de respuesta de la oferta y el progresivo deterioro de la calidad del servicio. Las peticiones atendidas en 1985, 1986 ó 1987 no fueron más allá de las

satisfechas 10 años antes, y las pendientes, al final de cada ejercicio, crecieron de forma continuada, superando incluso el medio millón a finales de 1989. A su vez, las deficiencias del servicio telefónico, en cuanto a congestión, fallos y retrasos, aumentaron alarmantemente y la escasa implantación de tecnologías avanzadas repercutía, también, en la reducida velocidad de las redes de transmisión de datos. El esfuerzo inversor de Telefónica iniciado en 1987 alcanza un volumen espectacular dos años después. En 1989 la digitalización de las líneas alcanzaba el 20 % del total y la sustitución del tradicional hilo de cobre por la fibra óptica y el satélite adquirían una creciente importancia en la red telefónica.

3. Recursos hidráulicos

La infraestructura hidráulica tiene por objeto facilitar la disponibilidad de agua en el lugar y momento en que se necesita, así como en condiciones adecuadas de uso. Aunque la potencialidad hídrica es el resultado de condiciones naturales difícilmente influenciadas, el aprovechamiento de los recursos exige actuaciones correctoras sobre la distribución espacial, la variabilidad temporal y la calidad del agua. En España, la escorrentía media anual es de unos 110.000 hm³/año, cantidad que en relación con la población puede considerarse suficiente, pero que comparándola con la superficie —no se olvide que el sector agrario es el principal consumidor— arroja cifras de países semiáridos. En ausencia de regulación, el aprovechamiento factible sólo alcanzaría al 9 % de los recursos disponibles, proporcionando una cantidad alrededor de 250 m³ por habitante y año, muy por debajo de los 1.300 m³, considerados como necesarios en un país desarrollado. El principal problema radica, sin embargo, en los desequilibrios entre cuencas hidrográficas y en la irregularidad pluviométrica que se produce tanto a lo largo del año como entre unos años y otros.

La capacidad de las presas españolas, que había aumentado espectacularmente hasta los años setenta, apenas se vio ampliada entre 1975 y 1985; pero el crecimiento de las inversiones iniciado en los ochenta mostraría luego sus frutos en la segunda mitad del decenio: el 11 % de la reserva hidráulica actual se ha generado en el corto período de los últimos cinco años. Gracias a todas estas obras, España puede disponer de más del 40 % de la aportación media anual de agua, obteniéndose un superávit global de más de 19.000 hm³/año en relación con la demanda para riego y usos urba-

nos e industriales, aunque con apreciables déficit en algunas cuencas y tramos que no hacen sino confirmar la difícil reversibilidad de los desequilibrios territoriales en materia de recursos hidráulicos.

Aunque no es fácil clasificar las infraestructuras hidráulicas atendiendo a su finalidad, dada la polivalencia de uso que presentan la mayoría de las grandes obras, sí puede decirse que las inversiones específicas en canales y redes de distribución para regadíos han absorbido, hasta los últimos años, más de la mitad de las dedicadas a obras hidráulicas. Así como en los primeros años ochenta las dotaciones para regadíos crecieron en términos reales a tasas superiores al 11 % anual, a partir de 1984 se observa una trayectoria inicialmente descendente y con tendencia a estabilizarse en los últimos años del decenio. Mientras de 1980 a 1984 los recursos del sector público promovieron, por término medio, la transformación en regadío de casi 40.000 ha al año, en los cinco años siguientes la cifra alcanzada sólo fue de 16.500 ha. Precisamente en 1984 la superficie regada en tierras de cultivo alcanzaba los tres millones de hectáreas, aunque el ritmo de puesta en riego de las explotaciones agrarias fuera siempre por debajo de lo que las nuevas infraestructuras permitían. No hay que olvidar tampoco las actuaciones de las comunidades autónomas en pequeños regadíos, de gran interés social en el ámbito local.

En el futuro, el desarrollo del regadío en España no puede contemplarse al margen de la política agraria de la Comunidad Europea. Aunque la rentabilidad productiva del regadío está fuera de toda duda, el elevado coste de las inversiones aconseja la realización de estudios de viabilidad económica de las futuras zonas regables, evaluando además sus posibles consecuencias sobre la política de precios y mercados agrarios. El incremento de la superficie regada exige esfuerzos marginales posiblemente superiores a los del pasado, dados los problemas que presentan la calidad del agua y de la tierra y el coste, cada vez más alto, de las obras en relación con el agua regulada.

En los últimos años las inversiones dirigidas a garantizar el abastecimiento y saneamiento de los municipios y a la realización de obras de encauzamiento y defensa contra las avenidas de los ríos, han conocido una notable progresión. En un caso, se trata de obras de infraestructura urbana que complementan las realizadas por las entidades locales y cuya finalidad primordial es la protección de la calidad del agua. Los problemas de contaminación ocasionados por los usos agrarios, industriales y urbanos, han obligado a la adopción de me-

dios de tratamiento y regeneración de las aguas potables y residuales, en el marco de una política medioambiental sujeta a crecientes demandas ciudadanas. Por otra parte, las carencias en materia de infraestructura de protección contra inundaciones quedaron, de nuevo, puestas de manifiesto con motivo de las catástrofes acaecidas en noviembre de 1982. La construcción de muros de contención, así como los proyectos de seguridad de los ríos y los sistemas automáticos de información hidrológica, son algunas de las realizaciones más recientes en este campo.

4. Una última reflexión

La sociedad española del final de siglo es una sociedad que aspira a modernizar su estructura productiva, a ampliar su potencial de crecimiento y a alcanzar, en suma, los mismos niveles de bienestar y desarrollo que los principales países de Europa. Los poderes públicos y las fuerzas sociales han comprendido que la calidad de los servicios públicos y, en particular, la oferta de infraestructuras y equipamientos es un factor decisivo en una estrategia de esa naturaleza, y así debe entenderse el que constituye uno de los más ambiciosos programas de inversión en capital social fijo de la moderna historia económica de España. Los redoblados esfuerzos emprendidos en la segunda mitad de los años ochenta han permitido recuperar una parte del terreno perdido y acercarnos un poco más a los estándares europeos.

Sin embargo, el sector público español sigue atenazado por la amenaza del déficit, cuya obstinada resistencia a la baja está obligando a efectuar recortes presupuestarios en la inversión pública que comprometen el futuro de la dotación de infraestructuras. Es sobradamente conocido que la integración de España en el sistema monetario europeo ha marcado los objetivos y la orientación de la política económica coyuntural, y que la reducción del déficit público —dígase, del gasto público— es una condición indispensable para rebajar las tasas de inflación, ante el escaso margen de maniobra de la política monetaria. Pero actuar en esa dirección tiene un elevado coste sobre el futuro de nuestro crecimiento. No hace mucho que el actual Secretario de Estado de Hacienda, Antonio Zabalza, reconocía que esta política «quizá no sea la más deseable desde el punto de vista de la función de asignación de la política fiscal, pero sin duda es la más conveniente cuando, junto a las consideraciones de asignación acabadas de señalar, se tienen en cuenta también las considera-

ciones de estabilización» (3). Quizá sea éste, como él mismo apuntaba, el debate más relevante de la política económica del actual Gobierno. En un plátano, las consideraciones macroeconómicas, los equilibrios básicos de la economía; en el otro, los grandes ejes de comunicación, las redes integradas de transmisión de datos y los equipamientos colectivos. Diríase que el pulso entre la asignación y la estabilización se está librando en favor de esta última. Pero la balanza que mide los debates económicos no es —no puede ser— una balanza de precisión. Aún queda mucho margen para los matices y las opiniones. □

NOTAS

- (1) Para un tratamiento más amplio de las infraestructuras, véase A. Carbonell y otros: *Las infraestructuras en España: carencias y soluciones*, Madrid, Instituto de Estudios Económicos, 1990, y E. Bandrés: «Equipamientos e infraestructuras: un costoso legado de la transición», en la obra dirigida por José Luis García Delgado, *Economía española de la transición y de la democracia*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, 1990.
- (2) A. Gómez Mendoza: «¿Hará abortar la historia el despegue del AVE?», *Revista de Economía*, 7, pág. 193.
- (3) A. Zabalza: «Las líneas básicas de la política fiscal para el futuro inmediato», *Cuadernos de Actualidad de Hacienda Pública Española*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1/1990.

MOSA

OFRECE A TODOS LOS COLEGIADOS INTERESANTES VENTAJAS EN LA COMPRA DE CUALQUIERA DE NUESTROS VEHICULOS PEUGEOT

PEUGEOT 205

18 modelos para elegir su versión: Gasolina o Diesel, Manual o Automático, 3 ó 5 puertas. Cabriolet. Hasta 130 CV, desde 3,9 l a los 100 km. Aire Acondicionado. Un año de garantía.

PEUGEOT 309

Gasolina o Diesel, Manual o Automático, 16 válvulas. Turbodiesel. Hasta 160 CV, desde 4,4 l a los 100 km, cierre centralizado de puertas, telemando de apertura a distancia. Aire Acondicionado. Un año de garantía.



PEUGEOT 405

Motores Gasolina o Diesel, Inyección, 16 válvulas. Hasta 160 CV, desde 5,6 l a los 100 km. Tracción Permanente a las 4 ruedas. Aire Acondicionado. Un año de garantía.

PEUGEOT 605

Hasta 24 válvulas y 200 CV, amortiguación hidráulica a gestión electrónica. Frenos de disco ventilados a las 4 ruedas, sistema ABR. Aire Acondicionado, guarnecidos en madera. Un año de garantía.

Todos los exponentes de la amplia gama Peugeot a su disposición con una atención al cliente seria y responsable, respetando los plazos de entrega y el mejor servicio Post-Venta. Para que disfrute su vehículo Peugeot con toda tranquilidad. Venga a comprobarlo.



MOTOR NACIONAL (MOSA)

P.º Sta. María de la Cabeza, 70
Tel.: 347 32 74. Preguntar Sr. Ruiz
Ronda de Valencia, 1 Tel.: 347 32 71
Quintana, 9 Tel.: 246 01 13
V. del Puerto, 61 Tel.: 266 03 30

su concesionario
PEUGEOT TALBOT



La reconversión industrial

La industria ha sido, sin duda, uno de los escenarios destacados de los profundos cambios operados en la economía española durante el pasado decenio. En la industria, al igual que en otros diversos ámbitos, pero quizá singularmente, la llegada de la crisis marca profundas huellas y erosiona pilares tradicionales que se hace imprescindible transformar para adecuarse a las nuevas circunstancias y exigencias. Tras las décadas de crecimiento, desde finales de los años setenta se abre una dilatada e intensa fase depresiva que revela la verdadera dimensión de las deficiencias estructurales y la vulnerabilidad de la base industrial española. 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 y, como consecuencia, la caída de la actividad, la inversión, el empleo, la competitividad y la rentabilidad, trastocan seriamente el marco y las condiciones del desarrollo industrial, conmueven sus cimientos, generan graves desequilibrios, provocando la obsolescencia y el declive de segmentos productivos clásicos e imponen, en definitiva, la necesidad de acometer un amplio e intenso proceso de saneamiento y ajuste. Ello especialmente, cuando tales transformaciones recaen sobre un tejido industrial como el de nuestro país endeble y altamente especializado en algunas de 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 competitividad adecuados; sobre unos esquemas productivos, en fin, que chocan con serias dificultades para satisfacer las nuevas demandas en crecimiento.

En tales condiciones se hace inevitable, pues, acometer una profunda reestructuración del sector que las propias fuerzas del mercado, por una parte, van imponiendo paulatina y tenazmente y que, por otra parte y aunque con retraso, la política industrial va impulsando, a lo largo de los años ochenta, mediante una amplia y diversa serie de medidas y actuaciones. La dimensión reconversora de esta política, encaminada prioritariamente a corregir los agudos desequilibrios de actividades básicas con fuerte implantación en la industria del país, adquiere pronto un singular protagonismo por su misma naturaleza y alcance, por la dureza de sus efectos más inmediatos, por sus elevados costes económicos y sociales, por su incidencia territorial,

Juan A. Vázquez
Universidad de Oviedo

y por los niveles de controversia que, inevitablemente, suscita su aplicación.

La constatación de la delicada situación de segmentos importantes de las actividades secundarias, sometidos a un deterioro progresivo, afectados simultáneamente por caídas de la demanda y excesos de capacidad, en trance de obsolescencia tecnológica, con serias dificultades financieras y bajo fuerte presión de los mercados exteriores, plantea desde comienzos de los años ochenta la urgente necesidad de acometer una política reconvertora capaz de garantizar la supervivencia de estos sectores en condiciones de eficiencia y competitividad. Con todo, las naturales tensiones y resistencias que genera un proceso de estas características limitan el alcance y los resultados iniciales de unas medidas reconvertoras que la voluntad y la fortaleza política del gobierno socialista va a impulsar decididamente a partir de 1983.

El Real Decreto 9/1983, de 30 de noviembre, y la Ley 27/1984, de 28 de julio, sobre reconversión y reindustrialización, constituye el punto de partida de una nueva fase que concibe más rigurosa y ambiciosamente el proceso reconvertor, procediendo a un cambio de enfoque y un replanteamiento de los criterios inspiradores de las actuaciones precedentes. Las consideraciones de competitividad y viabilidad a largo plazo, y no sólo la resolución transitoria de los más acuciantes problemas de sectores y empresas, pasan a ser el propósito último de todas las acciones y se asumen como objetivos centrales la remodelación de activos y el reajuste de especializaciones productivas, concediendo una particular atención a elementos como la renovación tecnológica. Y al tiempo que se enuncian, aunque de forma vaga y voluntarista, unas aspiraciones reindustrializadoras como culminación de la fase de saneamiento, se ponen en marcha un conjunto de ayudas y medidas, algunas ciertamente innovadoras, encaminadas a conseguir una más eficaz y completa instrumentación de los planes de reconversión, a facilitar los recursos financieros necesarios para llevarlos a cabo, a favorecer la movilidad de los factores, a profundizar el ajuste de plantillas y 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 la aplicación 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 refuerzan, otorgándoles nuevos contenidos, como 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 con el otorgamiento de garantías y avales. Para atender la cobertura del intensificado proceso de reducción de plantillas, se constituyen 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 paliar mediante la creación de las Zonas de Urgente Reindustrialización (ZUR), con objeto de proporcionar incentivos y estímulos para el surgimiento de nuevas actividades en las áreas más afectadas. 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.

Con esta orientación y objetivos, a través de medidas e instrumentos como los sintéticamente expuestos, la política industrial va, pues, desarrollando a lo largo de los años ochenta, y especialmente en los momentos centrales de la década, una serie de acciones reconvertoras dirigidas a la racionalización, renovación y modernización del conjunto de sectores que se recogen en el cuadro 1, con un balance general cuyos principales resultados se han traducido en un sustancial recorte de plantillas, el reequipamiento productivo, la recomposición de la situación financiera y el saneamiento de los segmentos afectados.

Los excesos de capacidad y el sobredimensionamiento de las plantillas constituía uno de los más graves problemas y de los más pesados lastres de muchas empresas y sectores sometidos a reconversión. De ahí que la reducción de capacidades y empleo se rigiese desde el principio en prioritaria y fuese uno de los objetivos cubiertos con mayor celeridad y efectividad. Los excedentes previstos, según se comprueba en el cuadro 1, ascienden a algo más de 91.000 trabajadores, es decir, un 32,5 % de la ocupación inicial existente en los sectores y las cerca de 800 empresas en reconversión, cifra que resulta bien expresiva, desde luego, de la importancia que adquiere esta dolorosa faceta del ajuste y explicativa, por sí misma, de las tensiones y conflictos que su aplicación suscita, pero que supone poco más de un 10 % de los aproximadamente 850.000 empleos perdidos por

CUADRO 1
EVOLUCION DE LAS PLANTILLAS DE LOS SECTORES EN RECONVERSION

	Período de referencia (1)	N.º empresas acogidas	Plantilla inicial (A)	Excedente previsto (B)	(B) (A) ^{**100}	Excedente 31-12-89 (C)	(C)/(CB) ^{**100}
Construcción naval (GA)	30-06-84/31-12-90	2	21.920	11.948	54,5	11.692	97,8
Construcción naval (PM)	30-06-84/31-12-90	27	15.427	7.361	47,7	6.899	93,7
Siderurgia integral	31-12-80/31-12-90	3	42.837	20.076	46,9	18.653	92,9
Aceros especiales	31-12-80/31-12-90	11	13.744	8.728	63,5	8.129	93,1
Electrodomésticos LB (2)	31-12-80/31-12-88	18	23.869	12.611	52,8	11.597	92,0
Grupo ERT	31-12-83/31-12-87	10	10.304	2.493	24,2	2.493	100,0
Textil	31-12-81/31-12-86	683	108.844	9.925	9,1	9.925	100,0
Fertilizantes (3)	31-12-84/31-12-91	11	9.365	3.423	36,6	2.530	73,9
Alcatel Standard Eléctrica	31-12-83/31-12-91	1	16.133	8.377	51,9	6.261	74,7
Marconi Española	31-12-83/31-12-91	1	2.548	2.098	82,3	1.265	60,3
Equipos eléctricos 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 estampación	31-12-81/31-12-84	2	1.277	307	24,0	362	117,9
TOTAL		792	281.235	91.306	32,5	83.789	91,8

Notas: (1) Corresponde a las fechas de referencia para las plantillas iniciales y finales.

(2) 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.

(3) Incluye la plantilla de Fosfórico Español, acogida al Plan tras la fusión de los activos de fertilizantes de ERT y CROS en Fesa (Fertilizantes Españoles).

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

CUADRO 2
DISTRIBUCION PREVISTA DE LOS EXCEDENTES

Sectores	Período considerado	Jubilaciones		FPE	%	Resto	%	Total
		61 años	%					
Construcción naval (GA)	30-06-84/31-12-90	421	3,6	9.289	77,7	2.238	18,7	11.948
Construcción naval (PM)	30-06-84/31-12-90	820	11,1	5.150	70,0	1.391	18,9	7.361
Siderurgia integral	31-12-80/31-12-90	7.869	39,2	7.615	37,9	4.592	22,9	20.076
Aceros especiales	31-12-80/31-12-90	367	4,2	6.743	77,3	1.618	18,5	8.728
Electrodomésticos LB (2)	31-12-80/31-12-88	1.410	11,2	3.527	28,0	7.674	60,8	12.611 (1)
Grupo ERT	31-12-83/31-12-87	326	13,1	—	—	2.167	86,9	2.493
Textil	31-12-81/31-12-86	3.099	31,2	—	—	6.826	68,8	9.925
Fertilizantes	31-12-84/31-12-91	1.960 (2)	57,3	—	—	1.463	42,7	3.423
Alcatel Standard Eléctrica	31-12-83/31-12-91	4.786	57,1	—	—	3.591	42,9	8.377
Marconi Española	31-12-83/31-12-91	940	44,8	—	—	1.158	55,2	2.098
Equipos eléctricos automoción	31-12-81/31-12-85	121	9,0	—	—	1.221	91,0	1.342
Componentes electrónicos	31-12-81/31-12-85	8	0,5	—	—	1.536	99,5	1.544
Semitransf. de cobre	31-12-81/31-12-84	510	47,5	—	—	563	52,5	1.073
Forja pesada por estampación	31-12-81/31-12-84	80	26,1	—	—	227	73,9	307
TOTAL		22.717	24,9	32.324	35,4	36.265	39,7	91.306

Notas: (1) Ha habido salida de los excedentes pactados de edades superiores a los 52 años simultáneamente con contrataciones temporales.

(2) Incluye los excedentes de Fosfórico Español con edad superior a 55 años.

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

CUADRO 3
INVERSIONES EN SECTORES EN RECONVERSION
(millones de pesetas)

Sectores	Realizadas	Previstas		Total	%
	(de 31-12-82 a 31-12-89) (1)	1990	1991		
Construcción naval (GA)	13.314	2.058	1.453	16.825	2,2
Construcción naval (P y MA)	7.839	1.350	800	9.989	1,3
Siderurgia integral	239.997	—	—	239.997	31,7
Aceros especiales	25.330 (2)	—	—	25.330	3,3
Electrodomésticos	33.540 (3)	2.800	1.500	37.840	5,0
Grupo ERT	24.980 (4)	—	—	24.980	3,3
Textil (5)	188.205	—	—	188.205	24,9
Fertilizantes	38.546	6.394	6.394	51.334 (6)	6,8
Alcatel Standard Eléctrica	70.092	19.823	48.423 (7)	138.338	18,3
Marconi Española	1.878	1.066	2.411	5.355	0,7
Componentes electrónicos	1.285	—	—	1.285	0,2
Equipos eléctricos automoción	13.034	—	—	13.034	1,7
Forja pesada por estampación	1.262	—	—	1.262	0,2
Semitransformados de cobre	3.048	—	—	3.048	0,4
TOTAL	662.350	33.491	60.981	756.822	100

Notas: (1) Las correspondientes a siderurgia integral y ERT sólo incluyen las realizadas a partir de 1984.

(2) Las inversiones son las de las empresas en reconversión ACENOR y FOARSA.

(3) Los datos indicados corresponden a las inversiones comprometidas.

(4) Comprende las inversiones materiales y en I + D de ERT realizadas en el período 1984-1987 sin incluir las del negocio fertilizantes.

(5) La cifra indicada corresponde al total de inversiones aprobadas por la Comisión Ejecutiva del Plan de las cuales 43.881 millones de pesetas se destinan a activos materiales y 44.324 a intangibles.

(6) Las inversiones que cuentan con ayudas previstas en el Plan son de 38.500 millones de pesetas.

(7) Incluye 25.886 millones de pesetas de inversiones previstas para 1992.

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

la industria española en el período de más aguda crisis. 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 % ya en 1986 y en casi un 92 % en 1989; y ha incidido de forma muy desigual en los diversos sectores, recayendo sobre todo en las ramas de siderurgia integral, aceros especiales, construcción naval, electrodomésticos y componentes electrónicos, donde el empleo destruido ha llegado a superar la mitad del existente inicialmente.

El ajuste laboral, como se comprueba en el cuadro 2, se ha llevado a cabo principalmente por las vías de las jubilaciones anticipadas (24,9 %) y la incorporación a los Fondos de Promoción de Empleo (35,4 %), junto con otra serie de opciones entre las que se encuentran las bajas incentivadas, la recolocación y el autoempleo. La vía de las jubilaciones ha alcanzado una notable importancia relativa en los fertilizantes, semitranformados de cobre y siderurgia integral, mientras el recurso a los Fondos de Promoción de Empleo ha dominado en la construcción naval y los aceros especiales, con significativas cotas asimismo en la siderurgia integral, en tanto el resto de fórmulas se ha impuesto

en ramas como el textil, electrodomésticos, equipos eléctricos, componentes electrónicos o forja.

Además de una reducción de las plantillas, los planes de reconversión han 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, superando los 705.000 millones de pesetas, tal como se recoge en el cuadro 3. Estas inversiones se han ido materializando con cierta lentitud y algunos retrasos al principio, pero de forma acelerada después, de manera que más de 660.000 millones, esto es un 87,5 % del total previsto, ya se encontraban realizadas a finales del ejercicio de 1989; y se han concentrado muy fuertemente en ramas como la siderurgia integral y el textil que, con un 32 % y un 25 %, respectivamente, han acaparado conjuntamente más de la mitad de las inversiones totales.

Para financiar el proceso de reconversión se ha contado con importantes recursos y ayudas, de cuya magnitud deja constancia el cuadro 4. Hasta finales de 1987, se habían otorgado casi 175.000 millones de pesetas en concepto de subvenciones, absorbidas en un 55 % aproximadamente por

CUADRO 4
SUBVENCIONES, CREDITOS Y AVALES A SECTORES EN RECONVERSION
(millones de pesetas)

Sectores	Subvenciones hasta 31-12-87	Créditos y Avalos 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 LB	14.248	12.074	18.883
Grupo ERT	8.744	—	—
Textil	30.961	19.639	263
Fertilizantes	6.350 (1)	9.185	—
Alcatel Standard Eléctrica	1.325	4.600	—
Marconi Española	. 25	—	—
Equipos eléctricos automoción	4.167	10.150	—
Componentes electrónicos	2.361	955	—
Forja pesada por estampación	806	1.462	—
Semitransformados	1.192	3.750	—
TOTAL	173.766	202.008	59.099

Notas: (1) 1.250 millones de pesetas son para el BCI como compensación diferencial de intereses de crédito.

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

CUADRO 5
RESULTADOS DE LA RECONVERSION

Sectores	Facturación (millones pts. 1981)			Costes de personal (% volumen ventas)			Costes financieros (% volumen ventas)			Productividad (millones pts. 1981)			Cash-flow (millones pts. 1981)		
	1981	1985	1989	1981	1985	1989	1981	1985	1989	1981	1985	1989	1981	1985	1989
Construcción naval	58.444	41.129	30.395	51,5	35,8	55,5	18,8	14,4	5,5	2,2	2,5	2,7	-23.972	-21.709	-10.405
Grandes astilleros															
Construcción naval Pequeños y medianos astilleros	48.013	33.580	37.403	38,4	26,7	29,2	9,4	8,6	9,6	3,5	3,3	4,2	-3.300	-509	-4.398
Siderurgia integral	202.608	198.979	164.835	32,2	27,1	26,9	17,9	13,2	5,9	5,1	6,2	6,8	-35.258	-12.117	16.248
Aceros especiales (1)	41.800	40.236	34.513 (2)	36,4	22,1	23,7	8,5	5,8	10,0	3,0	4,0	7,2	-4.815	-1.299	705
Electrodomésticos L.B.	72.342	76.462	79.367 (3)	30,0	21,3	21,5 (3)	11,6	7,4	6,2 (3)	3,2	5,2	6,5 (3)	-6.649	-1.720	5.312 (3)
Grupo ERT	152.258	158.645	95.122 (3)	11,7 (4)	6,8	15,4 (3)	17,9	4,9	2,9 (3)	16,0	19,9	13,6 (3)	-33.997	4.190	5.800 (3)
Textil	317.125	417.450	—	31,1	24,0	—	7,0	6,7	—	3,6	4,2	—	8.528	31.104	—
Fertilizantes (4)	103.260	109.141	61.000	14,6 (4)	12,4	15,5 (3)	9,7	5,6	4,4 (3)	10,8	11,5	9,2 (3)	-12.226	-6.346	—
Alcatel Standard	38.864	38.103	81.209	60,4	46,9	39,0 (3)	8,8	10,4	3,9	2,3	2,8	3,8	-115	1.240	-3.256 (3)
Marconi	7.959	6.153	—	41,0	43,3	56,0 (3)	12,5	19,8	17,0 (3)	2,6	2,5	3,1	-1.310	-1.740	-1.147 (3)
Equipos Electrónicos															
Automoción	22.839	24.382	—	44,2	30,9	—	11,5	3,8	—	3,1	4,5	—	-4.439	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	—	31,0	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	—	—

Notas: (1) Corresponde a las empresas integradas en Aceriales excepto BWE.

(2) Facturación de las Empresas en reconversión Acenor y Focersa.

(3) Dato de 1987.

(4) Dato de 1982.

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

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 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 mejoría 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 las magnitudes como la facturación, los costes laborales y financieros, la productividad, y los resultados, recogidos en el cuadro 5, ofrecen buenas muestras del ajuste y del saneamiento registrado. Los niveles de facturación sufren importantes y progresivos recortes, 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 de personal, como consecuencia del recorte de plantillas y la moderación salarial, han evolucionado positivamente y tendido al descenso, salvo en los grandes astilleros. Los costes financieros siguen, en general, una trayectoria favorable, con reducciones de importancia y una notable mejoría de la estructura y la situación financiera de las empresas. La productividad ha experimentado elevaciones en la práctica totalidad de los casos. Los resultados, medidos a través del «cash-flow», han ido mejorando —con la salvedad de Alcatel y los pequeños y medianos astilleros— reduciéndose sustancialmente las pérdidas en ramas como los grandes astilleros y fertilizantes, y llegando a alcanzar beneficios en electrodomésticos, textil, equipos de automoción y componentes electrónicos, siderurgia y aceros especiales.

Puede decirse, en suma, que la reconversión ha supuesto un ingente pero necesario esfuerzo, que ha recaído fundamentalmente sobre una serie de

sectores tradicionales, característicos de los segmentos de demanda débil que atravesaban serias dificultades, contribuyendo decisivamente 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 a los nuevos retos de la competitividad. La reconversión ha resultado, sin duda, una operación imprescindible para evitar el derrumbe y garantizar la supervivencia, bien que en condiciones distintas, de segmentos básicos de la industria española. Y en la ejecución de ese proceso, frente a la alternativa de un ajuste conducido exclusivamente por el mercado, ha resultado fundamental la estrategia activa del sector público, su compromiso a través de la política industrial, mediante intervenciones selectivas y proporcionando ayudas y estímulos, contribuyendo a la adaptación industrial, a paliar sus indudables costes, a atemperar los niveles de conflictividad inherentes a su aplicación y a conseguir la implicación de los agentes económicos y sociales afectados.

Pero un proceso complejo como el de reconversión no ha dejado tampoco de estar exento de importantes problemas, como los derivados de un coste económico verdaderamente elevado, de una escasa participación de la iniciativa privada, de las dificultades surgidas en el funcionamiento de los Fondos de Promoción de Empleo o de los insuficientes logros alcanzados en la vertiente reindustrializadora, en los resultados de las ZUR (cuadro 6) o en la recomposición del tejido industrial de los territorios más afectados; que ha marginado algunas reestructuraciones necesarias, que, en algunos casos, ha conseguido dificultosamente frágiles equilibrios que ahora parecen amenazar de nuevo con romperse y que ofrece, quizá como lección última tras su culminación, la necesidad de proceder a un ajuste y una adaptación permanente en el sector industrial.

Con todo, la dimensión reconversora de la política industrial no constituye la única ni seguramente la principal expresión de la gran reconversión operada en la industria española a lo largo de los años ochenta. La otra, la verdadera reconversión es la que, alentada por otra serie más amplia de medidas de política industrial e impulsada decisivamente por las exigencias del mercado, se ha ido desarrollando durante la etapa de crisis, primero, y en la reciente fase de recuperación, después, promoviendo sustanciales transformaciones en la orientación, organización y funcionamiento del conjunto del sector industrial y no sólo en las actividades clásicas con más agudos problemas.

CUADRO 6
PROYECTOS APROBADOS POR LAS COMISIONES GESTORES DE LA ZUR
 (hasta 15-5-90)

ZUR	Números proyectos	Inversión (Mptas)	Empleo creado	Empleo ofertado	% ofertados/ creado	Subvención (Mptas)	Proy. (Mptas)	Inversión/ empleo	Subvención/ empleo
Asturias	101	21.722	1.619	348	21,0	4.046	215,0	13,4	2,5
Barcelona	275	126.031	8.054	4.229	52,5	14.802	458,2	15,6	1,8
Cádiz (1)	39	31.183	1.406	666	47,3	3.423	799,5	22,1	2,4
Galicia-El Ferrol	34	12.038	791	466	58,9	2.717	354,0	15,2	3,4
Galicia-Vigo	96	13.623	1.324	671	50,6	2.676	141,9	10,2	2,0
Madrid (2)	72	81.593	4.241	1.442	34,0	12.661	1.132,2	19,2	2,9
Nervión	104	53.575	2.901	1.089	37,5	8.979	515,1	18,4	3,0
TOTAL	721	339.765	20.336	8.911	43,8	49.303	471,2	16,7	2,4

Notas: (1) Incluye un proyecto presentado por Tabacalera: Inversión 13.871 millones de pesetas; puestos de trabajo 110.

(2) Incluye el proyecto ATT Microelectrónica inversión 32.223,5 millones de pesetas; puestos de trabajo 679.

P. T. = Puestos de Trabajo.

Fuente: Secretaría General de Promoción Industrial y Tecnología. Ministerio de Industria y Energía.

Por muy diversas vías han ido penetrando y difundiéndose esa serie de transformaciones de alcance operadas en el sector industrial, que no resultan sencillas de enunciar con la síntesis que aquí se impone. Pero aun con los riesgos que comporta un resumen tan sucinto, creo que se pueden agrupar en tres los principales cambios que, en su conjunto, permiten hablar de una verdadera reconversión de la industria española en el último decenio.

En primer lugar, y más allá de los sectores oficialmente sometidos a reconversión, el conjunto de la industria española ha vivido un proceso de profunda reestructuración, desde luego con elevados costes en términos de cierres empresariales y de una drástica reducción del empleo que ha alcanzado alrededor del millón de efectivos durante la crisis, que ha permitido un saneamiento decisivo para ir sorteando las graves dificultades imperantes en los primeros años ochenta y para sumarse luego a la dinámica reactivadora registrada en la segunda mitad del pasado decenio.

En segundo lugar, se ha coseguido una cierta diversificación y reorientación de la tradicional especialización productiva de la industria española, en detrimento de las actividades de demanda débil y en favor de las de demanda media y fuerte, al tiempo que se han logrado superiores niveles de competitividad y apertura externa, aunque manteniendo todavía altos niveles de dependencia externa, sobre todo en algunas de las producciones más dinámicas.

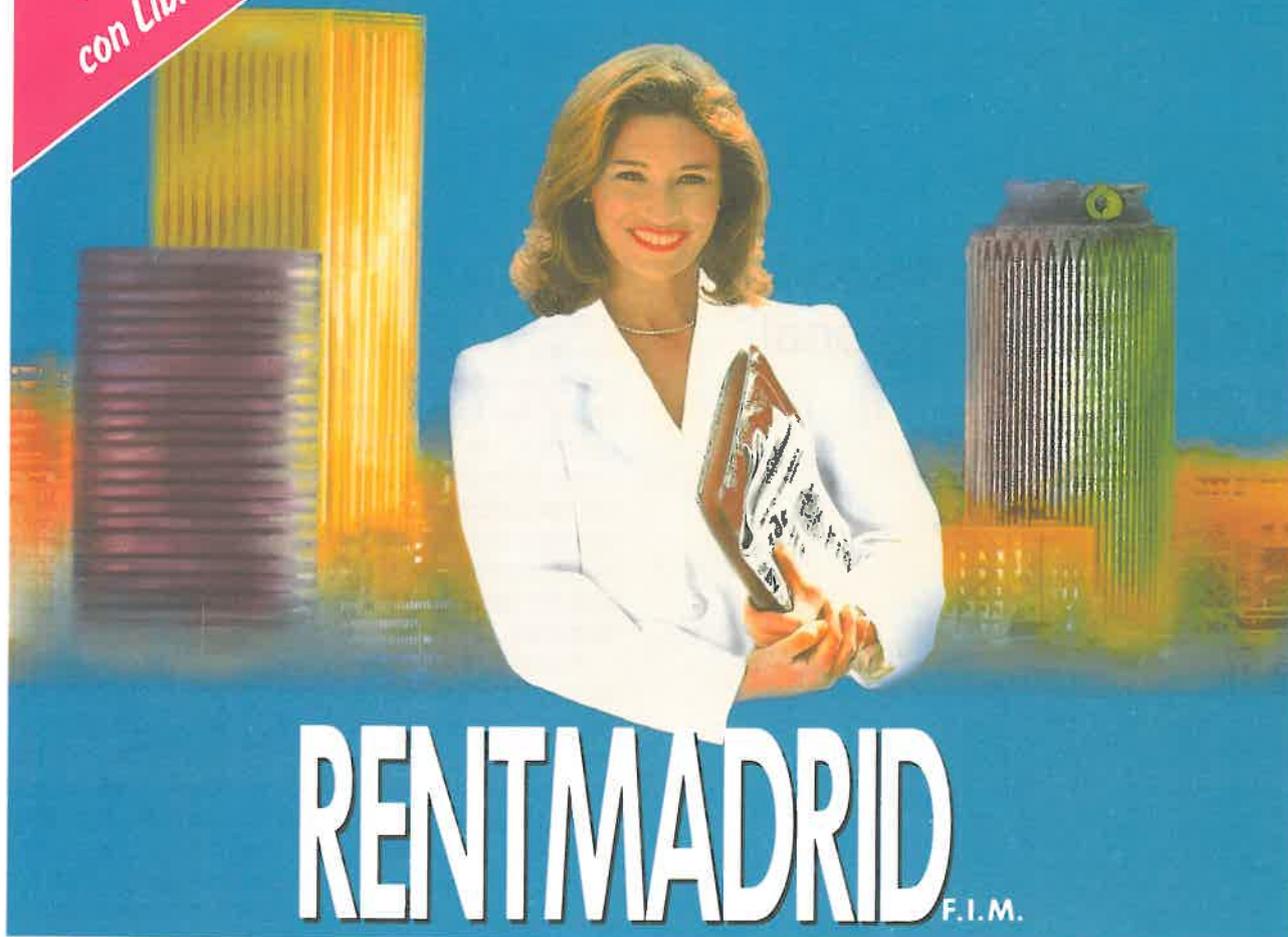
Y en tercer lugar, se ha avanzado notablemente en la modernización y el reequipamiento productivo de importantes segmentos de los sectores y las empresas industriales, especialmente en la más reciente fase de reactivación. En particular, se han

conseguido significativos progresos en ámbitos como el de la innovación tecnológica y su incorporación a los procesos productivos; en el reforzamiento de la inversión en capital humano, en formación y recualificación; en los aspectos organizativos y de gestión; en la calidad, imagen y diseño de los productos y en su homologación y normalización; en la prestación de financiación, avales, ayudas y servicios a las empresas; en el estímulo de la cooperación entre empresas; en el desarrollo de canales de comercialización; o, en fin, en la positiva transformación operada en las estrategias, los planteamientos, las pautas de comportamiento y la cultura empresarial. □

BIBLIOGRAFIA

- Lafuente, A., y Pérez Simarro, R.: «Balance y perspectivas de las ZUR». *Papeles de Economía Española*, n.º 35, 1988.
- Maravall, F.: *Economía y política industrial en España*. Madrid, 1988.
- Ministerio de Industria y Energía: *Informe sobre la industria española (varios años)*.
- Ministerio de Industria y Energía: *España en Europa: un futuro industrial. La política industrial en el horizonte 1992*. Madrid, 1987.
- Myro, R.: «La industria: expansión, crisis y reconversión». En J. L. García Delgado (Dir.) *España, Economía*, Madrid, 1989.
- Rodríguez Romero, L.: «Crisis económica y cambio industrial». *Revista de Economía*, n.º 1, 1989.
- Segura, J., y otros autores: *La industria española en la crisis, 1978-1984*, n.º 1, 1989.
- Vázquez, J. A.: «Crisis, cambio y recuperación industrial», en J. L. García Delgado (Dir.), *Economía española de la transición y la democracia*, Madrid, 1990.
- Velarde, J.; García Delgado, J. L., y Pedreño, A. (Eds.): *La industria española. Recuperación, estructura y mercado de trabajo*. Madrid, 1990.

Ahora
con Libreta



INVERSION MINIMA 10.000 ptas.

Su Libreta de Ahorro en Renta Fija.



FONDOS DE INVERSION

Entidad Depositaria
CAJA DE MADRID
Plaza de Celenque, 2
28013 MADRID



**CAJA DE
MADRID**

Entidad Gestora
GESMADRID S.G.I.L.C.
Eloy Gonzalo, 10
28010 MADRID
Tel: 593 86 43/446 97 55

Oferta para economistas colegiados: al suscribir cualquiera de nuestros Fondos podrá beneficiarse de un descuento del 25% en la suscripción anual del informe "EL OBSERVADOR FINANCIERO", de carácter semanal, editado por la CORPORACION FINANCIERA DE LA CAJA DE MADRID.

SUSCRIPCION ANUAL (52) NUMEROS 25.000 ptas. Dto. 6.250. Total: 18.750 (IVA incluido)

Nombre:

N.º Colegiado: Código de Partícipe:

Dirección:

Enviar a CORPORACION FINANCIERA CAJA DE MADRID
Departamento de Estudios y Planificación. Olga Bueno

Eloy Gonzalo, 10
28010 MADRID



Hacia la consolidación del esquema regional español

Cuando A. Marshall ponía el *natura nom facit saltum* en el frontispicio de sus *Principios*, explicitaba una forma de entender la evolución social y económica que se ha revelado muy ajustada al devenir económico de las sociedades contemporáneas. Así lo entiende también R. Barro cuando estima (*The Wall Street Journal*, 7-V-91), frente a otras expectativas más emocionales, que Alemania del Este tardará más de medio siglo en eliminar las tres cuartas partes de las diferencias con la parte occidental (siempre que no se produzcan efectos adversos y se insista en medidas compensadoras).

Por ello, decir que el panorama regional español es aproximadamente igual 10 años después es, cuanto menos, lo esperado. Pero, ¿ha cambiado algo en este panorama? O, de otra forma, ¿permiten estos años aflorar algunas tendencias anteriores con visos de futuro? En las páginas siguientes haremos, en primer lugar, una rápida descripción de las diferencias regionales en España. En segundo lugar, nos aproximaremos a la identificación de algunas líneas de evolución que parecen consolidarse en los últimos años y, por último, haremos algunas reflexiones desde una óptica institucional.

1. Evolución de las diferencias regionales en España

Es conocido que existe una tendencia histórica a la reducción de las desigualdades regionales en España *medidas en términos de renta per cápita* (sin duda una medida relevante) y también es conocido que gran parte de esta convergencia se efectúa por los flujos migratorios. La marcha de personas desde las áreas de renta más baja actúa de factor equilibrador, sobre todo si se tiene en cuenta que la población emigrante se compone en mayor medida de personas de los estratos inferiores de renta (Alcaide, 1989), por lo que sube la renta media de las regiones de origen y baja la de las de destino.

Ahora bien, aunque este proceso modere las diferencias en renta per cápita entre regiones, supone que las regiones de los escalones de renta más bajo no sólo han financiado la alimentación, educación, etc., de personas cuyo rendimiento económico se producirá en otras áreas, sino que también da origen a la reducción, al menos en términos relativos, de su población, mercado y potencial económico, mientras que se incrementa el de las zonas de recepción.

Sin embargo, otra forma de considerar las des-

Cándido Muñoz Ciudad

Catedrático de Economía Aplicada U.C.M.

CUADRO 1
POTENCIAL ECONOMICO
DE LAS REGIONES MAS RICAS (*)
 (PIB de las regiones en porcentaje
 del PIB español)

	1975	1989
Cataluña	20,20	19,36
Madrid	15,79	15,96
País Vasco	7,80	6,03
Baleares	1,96	2,69
Navarra	1,52	1,50
TOTAL las 5	47,27	45,54
- País Vasco	-7,8	-6,03
TOTAL las 4	39,47	39,51

(*) Las cinco regiones con renta per cápita más elevada en 1975.
 Fuente: FIES.

igualdades espaciales y la lenta convergencia es si incrementa o no el peso en el PIB español de las regiones prósperas y qué ocurre con las situadas en los escalones inferiores.

Pues bien, como puede verse en el cuadro 1 para el significativo período que se extiende entre 1975 y 1989, la participación en el PIB español de las cinco regiones que en 1975 tenían los niveles de renta per cápita más altos (País Vasco, Madrid, Cataluña, Baleares y Navarra) era en dicho año del 47,27 %. En 1989 dichas regiones creaban el 45,54 % del PIB de España, reducción que se justifica íntegramente por el deterioro de la contribución del País Vasco (7,8 % del PIB español en 1975 y en 6,03 en 1989). Excluyendo a esta región (que en 1989 ya no figuraba entre las cinco de mayor nivel de renta per cápita), la participación de las cuatro restantes permanece prácticamente inalterada en el período, como puede verse en el cuadro. Algo similar ocurre con las cinco últimas cuyo crecimiento se justifica casi en su integridad por Canarias (que en 1989 deja de estar entre las cinco últimas regiones por renta per cápita). Excluida Canarias, la participación de las cuatro últimas regiones en el PIB español apenas sufre variación entre 1975 y 1989.

Sirva este único indicador como reflexión sobre cierta inmovilidad —esperada— en las tendencias distributivas desde el punto de vista espacial, medidas por este indicador de actividad global.

2. Los nuevos ejes de desarrollo

Aunque las líneas distributivas generales varíen poco, como queda dicho, parecen apuntarse ciertas tendencias que, a largo plazo, pueden matizar

la distribución espacial de la renta en España. Nos referimos a la aparente consolidación de algunos ejes que han mostrado cierto dinamismo en los últimos años y, en particular, a los denominados *arco mediterráneo* y *eje del Ebro*. Distinguiremos, además, un comportamiento diferente durante el período de crisis (1974-1985) y el de recuperación (1986-1989).

Lo más llamativo del período recesivo es la crisis de las regiones de industria tradicional (particularmente, la cornisa cantábrica), mientras que las regiones turísticas como Baleares y Canarias, así como el nordeste español, junto con las zonas orientales y el Valle del Ebro, mostraban un dinamismo mayor.

Adicionalmente puede señalarse que caso excepcional: el dinamismo de Madrid, sobre todo hasta mediados los años setenta, atribuible, como ha señalado el profesor García Delgado, a factores tan cruciales desde la óptica del desarrollo como la diversificación de la estructura productiva, la incorporación de tecnología y la fortaleza del sector servicios (García Delgado, J. L., 1990).

Es, sin embargo, en el período de recuperación cuando el *arco mediterráneo* y, en menor medida, el *eje del Ebro* se afirman «con rotundidad» (Alcaide, Cuadrado, Fuentes, 1990, pág. 37).

Agrupando en el arco mediterráneo solamente a Cataluña, Comunidad Valenciana y Murcia (a veces se incluye Andalucía Oriental, y podría incluirse a Baleares), su participación en el Producto Interior Bruto español (PIB) pasa del 31,89 en 1975 al 32,14 en 1989. Considerando en el eje del Ebro a La Rioja, Navarra, Aragón y la provincia de Tarragona, su participación en el PIB español pasa del 7,18 al 7,37 %.

Se ha señalado que gran parte de este dinamismo, sobre todo para el caso del arco mediterráneo, se debe a unas estructuras productivas caracterizadas por el relativamente pequeño tamaño de las empresas, importante esfuerzo capitalizador y, en gran medida, con orientación exportadora y absorción de tecnología merced, en parte, al capital extranjero.

Por lo que puede afirmarse que el desarrollo económico desde el punto de vista espacial en España parece centrarse de nuevo en la *periferia geográfica*, aunque dando cierta apertura hacia nuevos ejes, por lo que puede ser más difundido en el espacio. Como, con acierto, ha escrito M. Ferrer Regalés, el gran perdedor «va a ser el amplio espacio interior de España, que paradójicamente aparece como nuestra periferia funcional» (M. Ferrer Regalés, 1990).

El cuadro 3 ilustra esta concentración de activi-

CUADRO 2
POTENCIAL ECONOMICO
DE LAS REGIONES MAS POBRES (*)
 (PIB de cada región en porcentaje
 del PIB español)

	1975	1989
Extremadura	1,77	1,81
Andalucía	12,51	12,66
Galicia	5,61	5,88
Castilla-La Mancha	3,59	3,39
Canarias	2,82	3,53
TOTAL las 5	26,30	27,27

(*) Las de renta per cápita más baja en 1975.

Fuente: FIES.

CUADRO 3
ALGUNOS EJES DE EXPANSION ECONOMICA
 (porcentajes del PIB español)

	1960	1975	1989
Mediterráneo (Cataluña, Valencia, Murcia y Baleares)	32,06	33,85	34,83
Ebro (Aragón, Navarra, Rioja)	6,32	5,51	5,64
Madrid	11,65	15,79	15,96
TOTAL (% PIB español)	50,03	55,15	56,96
Cantábrico (P. Vasco, Cantabria y Asturias)	13,25	12,44	10,04
Galicia	5,95	5,61	5,88
Andalucía	13,70	12,51	12,66
Interior (Castilla y León, Castilla-La Mancha y Extremadura)	14,70	11,47	11,15
Canarias	2,37	2,85	3,84
PIB de España	100,0	100,0	100,0

Fuente: FIES.

dad económica en los ejes mediterráneo y del Ebro junto con Madrid y, como contraste, la amplia «periferia funcional», particularmente la España interior (Castillas y Extremadura), que del 14,7 % del PIB español en 1960 bajaban hasta el 11,15 en 1989, además de Galicia, que mantiene su participación en las proximidades del 6 % y Andalucía cuya participación se reduce lentamente.

3. Algunas reflexiones desde el punto de vista institucional

En los comienzos de la década de los noventa, una reflexión sobre el panorama regional español no puede desligarse del gran proceso integrador en marcha en Europa Occidental, potenciado por necesidad de crear un mercado extenso y unificado similar al existente en América del Norte. Otros preferirán mirar al este, donde vejaciones históricas se resuelven del modo más tribal: la violencia,

en unos casos, y el desprecio a la tribu vecina, en casi todos.

Puesto que nuestro juicio personal es más afín a las tendencias unitarias, democráticamente aceptadas, que a las disgregadoras, quizá porque consideramos que el viejo Marx ya aventuró la hipótesis, con los matices que se desee, de que la base económica de las sociedades tiene algo que decir en otros aspectos de la vida social, vamos a efectuar algunas reflexiones desde esta óptica.

1) Posiblemente lo más destacado de la evolución de los años ochenta, desde el punto de vista regional en España, es el asentamiento, consolidación y aceptación social del esquema de ordenación regional establecido durante la transición política. El esquema no ha generado profundas discriminaciones de tratamiento ni de atribuciones entre regiones.

2) Estos modelos de unidad en la diversidad pueden dar lugar (de forma permanente o recurrente) al desarrollo de fuerzas centrífugas que, desde el punto de vista económico, pueden generar ineficiencias en la asignación de recursos, cuando desvirtúan el proyecto colectivo, es decir, la unidad de mercado, de expectativas, de instituciones fundamentales y de intereses colectivos. Quizás esta idea aparezca más intuitiva si se compara con la gran capacidad de los Estados Unidos para americanizar el aluvión humano que recibe o la identidad hacia el exterior entre un bávaro y un ciudadano de Hamburgo.

Es decir, desde el punto de vista económico se requiere un proyecto colectivo de tipo económico y político, inequívocamente aceptado y compartido, para actuar con más contundencia frente a terceros. No de otro modo se razonan los proyectos de unidad europea.

3) La no identificación con el proyecto colectivo y el desarrollo de fuerzas centrífugas no sólo resta contundencia frente a terceros, sino que puede mermar la eficacia económica global de las regiones españolas. Citemos de nuevo el caso norteamericano. Si algo ha propiciado los elevados niveles de productividad en Estados Unidos ha sido la voracidad para absorber capital humano procedente del exterior. En el esquema regional español, por el contrario, se apuntan muchos elementos de reserva del mercado local para los regionales (empresas y trabajadores). Esto es aplicable, sobre todo, a la provisión de algunos servicios (desde elección de profesorado en todos los niveles docentes a la contratación pública de servicios). El idioma puede funcionar en muchos casos como barrera de entrada para la selección de candidatos para desempeñar tareas técnicas es-

pecializadas. Obviamente, éstos son factores limitativos de la movilidad de personas, servicios y mercancías, eliminando así factores competitivos y creando ineficiencias.

4) Cultura regional político-administrativa. Un país sediento de democracia política en 1975 y con concepciones del Estado heredadas de los opulentos años sesenta y del ejercicio de una oposición con proyectos colectivistas, justificó, en nombre de la democracia, una forma de implantación del aparato regional que enfatizaba los aspectos político-administrativos sobre los aspectos funcionales y de gestión. La cultura político-administrativa devoraba así, en sus raíces, a la cultura de gestión. El resultado, el esperado: el órgano político-administrativo engordaba, creando una costosa maquinaria político-administrativa que, además, controlaba importantes recursos económicos, con importante margen de discrecionalidad en su distribución y con escaso, si alguno, control de eficiencia.

Los agentes privados encontraron que el camino al éxito *empresarial* se cruzaba con o estaba a la sombra de la administración regional. El gobierno regional representaba así, en un protegido marco local, a un ya desusado estado paternal presunto motor del desarrollo. De este modo se producía una situación paradójica con la denunciada por el radicalismo americano en los años sesenta: opulencia pública y austeridad privada junto al deterioro del papel que el sector privado debe cumplir en una economía de mercado.

Se producía así un desequilibrio entre aspiraciones y programas tecnológico-internacionalista-modernizadores y un comportamiento político-administrativo poco eficaz y transparente. Es el predominio de la cultura administrativa frente a la cultura empresarial.

5) Deficiencias en la gestión de los asuntos administrativos. Los órganos e instituciones regionales, en muchos casos, han potenciado, como se ha dicho, sus actuaciones político-administrativas relegando tareas de gestión y bienestar de los ciudadanos, en parte por la indefinición inicial de atribuciones y competencias, dando origen, en muchos casos, a los dos extremos: no actuación cuando era necesaria y duplicación (triplicación, etc.) de actuaciones en áreas superpuesta (por ejemplo, actuaciones turísticas nacionales, regionales, provinciales y locales superpuesta, mientras las ventanillas de información en puertos y aeropuertos atienden a los turistas solamente en horas de oficina).

Las deficiencias de gestión también son atribuibles a los esquemas de captación de personal más extendidos. Las comunidades autónomas no sólo no han mejorado el muy perfectible esquema es-

pañol de captación y promoción del funcionariado, sino que, en muchos casos, lo hecho menos abierto, competitivo y degradado en sus exigencias de capacitación.

6) Clientelismo. Como consecuencia de lo anterior, puede decirse que no se ha promovido algo tan moderno y democrático como la igualdad de oportunidades. La menor resistencia a las presiones locales, por su proximidad, genera vías opacas de aproximación a los puestos, concursos y subvenciones públicas. Todo ello crea situaciones no sólo de injusticia relativa, sino de ineficacia en la asignación de recursos con incidencia en los resultados económicos colectivos.

Conclusión

Ratificábamos al principio que *natura non facit saltum* y, por ello, respecto a los desequilibrios regionales, sólo pueden esperarse movimientos en el margen en períodos cortos. No obstante, se acentúan con más claridad las tendencias que apuntan a un desarrollo regional en España más consolidado en el este y Madrid (aunque en el caso de la capital de España el futuro esté seriamente condicionado, como explica García Delgado en las páginas de este mismo número de *ECONOMISTAS*), con extensiones hacia el Valle del Ebro.

La cornisa cantábrica pierde su papel de épocas anteriores y las dos Castillas, junto con la franja oeste, se configuran como la periferia funcional de España.

El aparato institucional descentralizado se ha consolidado durante estos años desde el punto de vista de su aceptación social, pero no como una maquinaria eficaz y moderna de gestión. En su funcionamiento abundan gérmenes que pueden erosionar el necesario proyecto colectivo y, con ello, apeaar a España de un difícil lugar que tendría capacidad para ocupar en el tren del progreso. □

BIBLIOGRAFIA

- Alcaide, J. (1989): «La distribución de la renta», en García Delgado (director): *España. Economía*. Espasa Calpe. Madrid.
- Alcaide, J.; Cuadrado, J. R., y Fuentes, E. (1990): «El desarrollo económico español y la España desigual de las autonomías». *Papeles de Economía Española*, n.º 45, 1990.
- Ferrer Regalés, M. (1991): «La geodemografía como factor del futuro mapa de las regiones españolas», en Alcaide y otros: «Las economías regionales en la España de los noventa» *Economistas Libros*.
- García Delgado, J. L. (1990): «Madrid: una expansión menos diferente y más condicionada». *Papeles de Economía Española*, n.º 45.

Una década de financiación automática

1. El problema y la oportunidad

De acuerdo con lo establecido por la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA) antes de que acabe este año deberían revisarse los parámetros básicos del sistema de financiación autonómica determinando los aplicables para el próximo quinquenio (1992-1996). A juzgar por el tiempo que queda no parece que quepa ya hacer grandes cosas de cara a esta revisión y, sin embargo, como trataremos de explicar en este trabajo, sería interesante, aprovechando el momento, replantearse con alguna amplitud el actual sistema de financiación autonómica. Dadas las fechas, podría prorrogarse durante un año el sistema vigente y dedicar el tiempo así ganado a mejorar, de acuerdo con las CC. AA., el sistema definitivo de financiación autonómica.

Si nos atenemos a las reiteradas manifestaciones sobre el tema que efectúan los representantes de las comunidades, da la impresión de que el sistema de financiación no satisface plenamente a nadie. Desde la perspectiva financiera, las comunidades protestan por los escasos recursos que el sistema les proporciona y, con frecuencia, incurren en importantes volúmenes de endeudamiento. Sin embargo, el Presupuesto del Estado se siente crecientemente agobiado, pues en los últimos años se ha convertido en una inmensa máquina de obtención de recursos que debe transferir a otras administraciones públicas, cuyas demandas rara vez parecen satisfechas. Las comunidades más pobres, sin poderlo justificar, tienen la sensación de que el actual sistema no permite eliminar las diferencias que las separan de las comunidades más ricas en cuanto a los niveles de prestación de los servicios públicos y que, por tanto, no introduce el grado de equidad requerido. Y tampoco las comunidades más ricas se hallan satisfechas y mucho menos cuando de reojo miran a los sistemas de Concierto que otorgan mayores niveles de autonomía financiera.

Bien es cierto que el mapa de disconformidades, sucintamente descrito, no es anormal. En cualquier contexto federal y, por tanto, con múltiples puntos donde se toman decisiones surgirán fricciones y conflictos regularmente que o bien afectan a la distribución de poderes y competencias o bien al mecanismo de financiación, lo que, en alguna medida, es un trasunto de lo anterior. Por tanto, discusión y conflicto en estas materias son situaciones habituales en países democráticos y descentralizados, especialmente, como sucede en nuestro caso, cuando el diseño institucional todavía no se halla muy experimentado. El problema no

José Víctor Sevilla Segura
Economista

es, por tanto, la presencia de conflictos sino más bien la reducida capacidad del mecanismo institucional correspondiente para canalizarlos adecuadamente y darles solución. Es más, en el caso concreto del sistema de financiación autonómico, creemos que su actual configuración no sólo no permite canalizar las tensiones sino que puede incluso amplificarlas.

Para justificar nuestras anteriores afirmaciones y defender la conveniencia de efectuar una profunda revisión del vigente sistema, efectuaremos un breve repaso de la evolución de la financiación autonómica y sus problemas para, a continuación, esbozar las líneas básicas que, en nuestra opinión, deberían informar el sistema de financiación autonómica. Antes de desarrollar lo prometido, permítasenos una digresión sobre los elementos fundamentales de cualquier sistema de financiación múltiple.

2. Dimensiones de un sistema de financiación múltiple

A efectos de configurar o de valorar un sistema de financiación múltiple es útil diferenciar una doble dimensión. En primer lugar, todo sistema de financiación múltiple tiene una *dimensión financiera* puesto que, en último término, sus piezas constituyen instrumentos que permiten allegar recursos a las distintas haciendas que forman parte del mismo. Desde esta perspectiva la cuestión más importante es, sin duda, el *grado de autonomía financiera* que el sistema permite a los participantes.

Así, decimos que un sistema es centralista y, por tanto, no otorga autonomía financiera cuando es la hacienda central la que decide y obtiene la mayor parte de los recursos del sistema, mientras que las otras haciendas —en nuestro caso las haciendas de las CC. AA.— se nutren de transferencias procedentes de la hacienda central.

En el otro extremo del espectro habría que situar un sistema descentralizado cuyo paradigma sería aquel en que cada hacienda, con absoluta libertad e independencia, decide el volumen y la estructura de sus ingresos. El sistema de concierto o convenio, en nuestro caso, habría que situarlo en estos entornos.

La segunda dimensión relevante de un sistema de financiación múltiple es la *redistributiva*. Se quiera o no todo mecanismo de ingresos/gastos altera la distribución de la renta ya que no es fácil que resulte estrictamente neutral. En consecuencia, diremos que el sistema resulta *progresivo* cuando introduzca una redistribución favorable a

las haciendas más pobres, mientras que lo catalogaremos de *regresivo* si sucede justamente lo contrario. Desde luego, constatar este hecho en la realidad resultará siempre más difícil que verificar el grado de autonomía del sistema. La proporción que puedan suponer los recursos propios sobre el total de recursos de una hacienda puede fácilmente calcularse contando con un presupuesto; en cambio, saber quién soporta los impuestos y quienes se benefician del gasto no es algo tan inmediato. Pese a todo, puede hacerse y, lo que es más, no deberíamos hablar de ingresos y gastos públicos si, con todas las reservas y limitaciones del mundo, no disponemos de un mapa tentativo con sus efectos redistributivos (1).

Obsérvese que las dos dimensiones que hemos diferenciado —la financiera y la redistributiva— resultan conceptualmente distintas en el sentido de que cabe imaginar cualquier combinación entre sus variantes. Así, un sistema centralista puede resultar progresivo o regresivo y otro tanto podría decirse de un sistema descentralizado. En un sistema centralizado, la dimensión financiera y la redistributiva aparecerán confundidas, mientras que, en un sistema descentralizado, el componente financiero es de la responsabilidad exclusiva de cada hacienda y la hacienda central es la encargada del componente redistributivo. Sin embargo, resulta erróneo asimilar, sin más, la idea de progresividad con un sistema financieramente centralizado, y atribuir a los modelos financieramente descentralizados una dimensión insolidaria. El grado de equidad y el de autonomía no se implican necesariamente.

En cambio sí que pudiera propugnarse una cierta adecuación entre la organización política del Estado y el grado de autonomía del sistema de financiación. Una organización políticamente centralista utilizará, a su vez, sistemas de financiación centralizados. Un ejemplo claro lo tenemos en el anterior régimen y la financiación de las haciendas locales.

Ahora bien, así como un sistema de financiación centralista encajará perfectamente en una organización política de igual naturaleza, puede constituir un motivo de fricciones en una organización política descentralizada y algo de esto parece haber ocurrido en nuestro caso. En un sistema de financiación centralista las haciendas locales sólo pueden aumentar el volumen de sus recursos presionando sobre las transferencias y, por tanto, sobre el presupuesto de la hacienda central. Este riesgo de presión de la hacienda local se halla compensado por la propia estructura de la organización política. En un sistema político centralista, el poder reside básicamente en el centro y, por tanto, a este

centro le resulta fácil oponerse con éxito a aquellas presiones. Por seguir con nuestro caso, es evidente que en el régimen anterior, las pretensiones financieras de cualquier alcalde podían «balancearse» perfectamente desde el gobierno central y, por tanto, tales pretensiones difícilmente pondrían en dificultades a la hacienda central. Sin embargo, cuando la organización política está descentralizada como sucede actualmente, cuando nos movemos en la lógica política de un estado federal, mantener un sistema de financiación centralizado constituye un riesgo dado que, en este nuevo contexto político en el que el centro no dispone de todo el poder, las pretensiones financieras —y consiguientes presiones— de los gobiernos autónomos pueden acabar desequilibrando el sistema cuyo reequilibrio sólo hallaremos ampliando los instrumentos de financiación, creando recursos propios de cada hacienda de forma que éstas puedan canalizar sus exigencias a través de éstos asumiendo, además, la responsabilidad que les corresponde en la exacción de los recursos públicos.

3. La experiencia de la financiación autonómica

La experiencia de la financiación autonómica en nuestro país ha atravesado dos grandes períodos. Uno que se denominó *período transitorio* (1979-1986), durante el cual lo que básicamente se produce es la distribución de competencias y el traspaso de los correspondientes medios desde la Administración Central a las respectivas administraciones autonómicas. A partir de aquí entramos en una segunda etapa cuyo primer quinquenio (1987-1991) concluye este año.

Veamos, pues, las notas de una y otra etapa como forma de aproximación a los problemas actuales.

3.1. Las claves del período transitorio

El propósito fundamental de lo que se ha llamado período transitorio no fue otro que traspasar a las CC. AA. los medios financieros necesarios para que pudiesen «sustituir» a la Administración Central en la prestación de aquellos servicios que en razón de la nueva distribución de competencias iban a ejercer los recién creados gobiernos autonómicos. Con este objetivo, la mayor preocupación consistió en que el proceso de transferencias no viniese a disparar el gasto público conjunto como consecuencia de duplicaciones al retener la administración central medios materiales y personales que hubieran debido pasar a las CC. AA.

Atendiendo a aquel objetivo y a esta preocupación, para determinar los recursos que el sistema debía poner en manos de cada comunidad se utilizó el criterio del *coste efectivo*, es decir, el gasto en que incurría la Administración Central para prestar dicho servicio con anterioridad a su traspaso. Tal coste se transfería a la comunidad junto con los medios materiales y personales correspondientes y simultáneamente se daba de baja en los Presupuestos Generales del Estado. Los recursos financieros se ponían en manos de las CC. AA., primero, mediante simples transferencias del Presupuesto del Estado procedentes de los créditos cancelados a los Ministerios y, más adelante, mediante un porcentaje de participación en los ingresos del Estado y, en su caso, la recaudación de los impuestos cedidos.

Como puede apreciarse, el planteamiento del período transitorio hasta este punto resultaba neutral desde la perspectiva redistributiva, en el sentido de que no venía a alterar el patrón distributivo preexistente. Con la lógica descrita, cada comunidad seguía prestando el mismo nivel (2) de servicios que antes prestaba la Administración Central. Por ello puede afirmarse que en el período transitorio no existe claramente una dimensión redistributiva en el ámbito de los bienes públicos regionales. Existe, es cierto, un ánimo de nivelación económica que trata de instrumentarse a través del Fondo de Compensación Interterritorial (F.C.I.), instrumento que se parece mucho más a un fondo de desarrollo que a un mecanismo de perecuación territorial de bienes públicos.

En definitiva, pues, puede afirmarse que durante el período transitorio el sistema fue financieramente centralista y pospuso la dimensión redistributiva por más que se utilizase un F.C.I. cuyos propósitos hay que reconocer que resultaban cuanto menos ambiguos. Por ello, cuando se abre la etapa definitiva y se inaugura la dimensión redistributiva en el sistema, el F.C.I. sufre las consecuencias de esa ambigüedad y redundancia.

3.2. El período definitivo: primer quinquenio (1987-1991)

En la línea esquemática que estamos desarrollando, puede afirmarse que el cambio relevante introducido al pasar al sistema definitivo fue abrir la dimensión redistributiva, al desaparecer, para determinar el volumen de recursos que deben ponerse a disposición de cada comunidad el criterio del coste efectivo, sustituido por el del artículo 13 de la LOFCA que pretende determinar la participación de cada comunidad en los ingresos del Es-

tado en función de un conjunto de variables que se enumeran (3).

Para hacer operativo tan sucinto criterio se ha procedido a definir con más concisión las variables y, sobre todo, se ha procedido a su «ponderación». Como es natural, cada comunidad se ha esforzado en incluir variables o aumentar la ponderación de aquellas que le resultan más favorables. Las comunidades ricas y populosas insisten en la variable población; las de gran extensión y despobladas tienen preferencia por la superficie y así sucesivamente y es que, si nos fijamos, nos daremos cuenta de que la ley ofrece un conjunto de variables pero lo que no ofrece —que sería lo importante— es un criterio para proceder a la distribución. Dicho en otros términos, es imposible redistribuir si no tenemos claro cuál es el patrón distributivo que pretendemos alcanzar con la redistribución. Para hacer justicia es imprescindible tener una idea siquiera de lo que es justo, y esto no nos lo ofrece la ley. Por tanto, al no disponer de un objetivo, estamos condenados a discutir permanentemente las ponderaciones sin otro criterio que el propio interés, lo cual define una situación de lucha que inevitablemente se resolverá en favor del más fuerte.

En resumen, pues, podemos decir que el sistema de financiación vigente, desde su dimensión financiera, *sigue siendo centralista* o, al menos, demasiado centralista, como pone de manifiesto la moderada presencia de los recursos propios en los ingresos de las haciendas autonómicas. Por otra parte, en su dimensión redistributiva, es imposible pronunciarse sobre lo que pretende el sistema dado que, como hemos visto, carece de un objetivo claro y cuantificable en este terreno.

4. Al abrir el nuevo quinquenio (1991-1996)

Enlazando con lo que acabamos de decir, quizá lo más urgente sea aclarar y definir el objetivo de distribución que el sistema pretende para, desde este objetivo, identificar las variables relevantes. Podríamos decir, por ejemplo, que lo que se pretende es que, al margen de su nivel de renta, todos los ciudadanos puedan disponer, como mínimo, de un determinado nivel de prestación de bienes y servicios regionales a partir del cual, si una comunidad desea más servicios, deberá soportar el coste correspondiente.

Si aceptásemos este criterio de equidad —y lo mismo sucederá con cualquier otro— la identificación de las variables relevantes es inmediata. Tenemos, en primer lugar, que definir políticamente el

nivel de servicios que se pretende garantizar con carácter general. A partir de aquí, deberíamos calcular el coste de prestación de tal paquete de servicios en cada comunidad autónoma y, dicho coste, será la cantidad de recursos que debe garantizarse por la Administración Central a cada comunidad autónoma de forma tal que

- Si nos movemos en un sistema financieramente centralizado, éstos serán los recursos que la Administración Central deberá transferir a cada comunidad, y
- Si nos movemos en un sistema financieramente descentralizado, habrá que ver primero cuántos recursos propios puede obtener cada comunidad aplicando un mismo esfuerzo fiscal todas ellas. Si tales recursos no permiten cubrir el coste del paquete de servicios garantizado, la Administración Central debe transferir la diferencia (4).

4.1. Coste de los servicios y habitantes

Como vemos, una vez se haya clarificado el objetivo de la dimensión redistributiva, el problema a resolver —ahora ya más técnico que político— consistiría en determinar el coste de prestar dicho paquete de servicios en cada comunidad autónoma.

Para proceder a este cálculo es importante tener en cuenta dos cosas.

Primero. No todos los habitantes son usuarios de los servicios públicos regionales. Esto es sabido y frecuentemente se cita el ejemplo de los niños y los ancianos. Así, contando con la misma población total, las comunidades más jóvenes, con relativamente más niños, necesitarán incurrir en mayor gasto en educación si pretenden mantener el mismo nivel de prestación por usuario. En cambio, las comunidades más viejas, probablemente necesitarán aplicar más recursos a sanidad y gastos sociales por análogas razones.

Pero junto a lo anterior existe una variable básica determinante del *número de usuarios* que no se halla en la estructura de la población. Se trata del nivel de renta.

Los bienes públicos regionales —educación, sanidad, vivienda, servicios sociales y comunitarios— son, en general, bienes que el sector público ofrece junto con el sector privado, precisamente para garantizar así una cobertura mínima a todos los ciudadanos. Por tanto, es normal que sean los ciudadanos con niveles de renta más bajos los que utilicen estos servicios en mayor medida, mientras que los ciudadanos más ricos suelen acudir a la oferta privada. Por tanto, en dos

comunidades con los mismos habitantes e igual estructura poblacional, tendrá más usuarios de los servicios públicos la comunidad más pobre, necesitando relativamente más recursos si, como dijimos, pretendemos que el nivel de prestación por usuario sea el mismo.

Segundo. Aceptando que la unidad relevante es el número de usuarios, debe tenerse en cuenta igualmente que el coste de prestar un mismo nivel de servicio por usuario diferirá de unas comunidades a otras, dependiendo fundamentalmente de cómo se distribuyan tales usuarios en el espacio y en el tiempo.

Cuesta más por usuario ofrecer un determinado nivel de servicio cuando aquéllos se hallan dispersos en el territorio que cuando aparecen concentrados en ciudades. Y otro tanto cabe decir del caso de una distribución de los usuarios notoriamente irregular en el tiempo como sucede con las zonas turísticas.

Una vez considerados estos factores podríamos obtener para cada comunidad autónoma el coste de prestar un determinado nivel de servicios públicos regionales por usuario, en cuyo proceso aparecerán las variables realmente significativas a efectos de distribuir de los recursos totales puestos a disposición de las CC. AA. por la Administración Central (5).

4.2. *Autonomía financiera*

Como hemos apuntado, el grado de autonomía financiera no ha variado en el cambio al modelo definitivo. Los ingresos de las CC. AA. siguen procediendo básicamente de los impuestos cedidos y del porcentaje de participación en ingresos, y lo que es más importante, en el sistema definitivo todavía no se ha desarrollado, partiendo de lo que permite la LOFCA, ni un marco para los tributos propios de las comunidades ni tampoco para el establecimiento de un sistema de recargos sobre los impuestos estatales, y esto es algo del todo necesario.

La presión financiera de las CC. AA. no puede canalizarse exclusivamente a través de los actuales mecanismos financieros a menos que incurramos en el riesgo de agobiar permanentemente al Presupuesto del Estado. Por tanto, es necesario abrir otras vías de escape —que además resultan mucho más racionales de cara a la toma de decisiones— que son, precisamente, las que permiten los recursos propios.

Pero el desarrollo de los recursos propios no debe hacerse sin contar con un mecanismo de nivelación que garantice la equidad conjunta del sis-

tema y, para disponer de tal mecanismo, es preciso replantearse el actual sistema de financiación y, especialmente, la interpretación que éste hace del artículo 13 de la LOFCA. Es necesario, en definitiva, disponer de un criterio de equidad que pueda guiar la acción redistributiva de la hacienda central.

Debe desde luego aumentar la autonomía financiera de las CC. AA. pero, para evitar riesgos en el terreno de la solidaridad, debe asimismo establecer claramente los objetivos y los criterios de la política niveladora de servicios públicos que protagoniza la Administración Central.

Sólo incluyendo simultáneamente estas dos piezas podremos disponer en el futuro de un sistema justo y estable a la vez. □

NOTAS

- (1) *Es cierto que la teoría de la hacienda y, en general, la teoría económica no permite avalar ninguna distribución puesto que son dudosos los criterios de incidencia. Sin embargo la realidad es más sufrida y, desde luego, menos estricta metodológicamente. Por tanto, con los criterios y las reservas que la ciencia facilita, sí cabe aceptar explícitamente unos determinados criterios de incidencia y operar con ellos obteniendo una idea de ese efecto redistributivo que la acción de toda hacienda comporta. Da la impresión que será mejor disponer de esto que de nada, como ahora sucede.*
- (2) *Esto es sólo aproximadamente cierto dado que las CC. AA. eran libres para con la masa de recursos obtenida, decidir los destinos del gasto. En consecuencia, aun contando con las enormes limitaciones que impone la inercia, es cierto que la composición del gasto no tenía por qué mantenerse inalterada.*
- (3) *Dice el artículo 13 en su número uno:*
«Las comunidades autónomas dispondrán de un porcentaje de participación en la recaudación de los impuestos estatales no cedidos, que se negociará con las siguientes bases:
 a) *El coeficiente de población.*
 b) *El coeficiente de esfuerzo fiscal en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.*
 c) *La cantidad equivalente a la aportación proporcional que corresponda a la comunidad autónoma por los servicios y cargas generales que el Estado continúe asumiendo como propios.*
 d) *La relación inversa de la renta real por habitante de la comunidad autónoma respecto a la del resto de España.*
 e) *Otros criterios que se estimen procedentes, entre los que se valorarán la relación entre los índices de déficit en servicios sociales e infraestructuras que afecten al territorio de la comunidad autónoma y al conjunto del Estado y la relación entre los costos por habitante de los servicios sociales y administrativos transferidos para el territorio de la comunidad autónoma y para el conjunto del Estado.»*
- (4) *Según como se instrumente, puede suceder que se transfieran recursos a todas o sólo a algunas comunidades. Depende de dónde queramos establecer el origen. El resultado final será el mismo aunque variará la masa total de recursos que se redistribuyen.*
- (5) *Determinado el coste para cada comunidad de un determinado nivel de prestación se puede, como es obvio, determinar políticamente el nivel objetivo, el cual nos llevará a una masa total de recursos necesarios o bien, a la inversa, partiendo de los recursos disponibles, distribuirlos de acuerdo con aquella estructura de costes, lo cual permitirá un determinado nivel de prestación que, en todo caso, será el mismo en todas las CC. AA.*

PROGRAMAS DE ESPECIALIZACION: «A DISTANCIA»



**UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE MADRID**



**CURSOS ESPECIALES DE PLANIFICACION
Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**PROGRAMA DE ESPECIALIZACION EN PLANIFICACION Y
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

- Planificación y Administración de Empresas.
- Estadística Aplicada a la Empresa.
- Gestión de la Producción.
- Dirección Estratégica de Empresas.
- Dirección de Recursos Humanos.
- Dirección de Marketing.

**PROGRAMA DE ESPECIALIZACION EN CONTABILIDAD Y
FINANCIACION DE EMPRESAS**

- Contabilidad Financiera.
- Contabilidad de Costes.
- Financiación Empresarial y Análisis Bursátil.
- Contabilidad Asistida por Ordenador.
- Análisis de Mercados de Futuros y Opciones.
- Auditoría y Control de Gestión.

PROGRAMA DE ESPECIALIZACION EN COMERCIO EXTERIOR

- Comercio Exterior.
- Comunidades Europeas.
- Técnicas y Prácticas de Comercio Exterior.

**PROGRAMA DE ESPECIALIZACION EN DERECHO
EMPRESARIAL**

- Derecho del trabajo.
- Régimen Fiscal en la Empresa.
- Régimen Legal Español de la Seguridad Social.
- Prácticas de Procedimiento Laboral.

**PROGRAMA DE ESPECIALIZACION EN TECNOLOGIAS DE
INFORMACION EN LA GESTION EMPRESARIAL**

- Servicios avanzados de Telecomunicación en la Gestión Empresarial.
- Aplicación y Gestión de la Ofimática en la Empresa.
- Gestión de Calidad Software.
- Organización de Sistemas de Comunicación en la Empresa.

**CURSOS DE ESPECIALIZACION NO INTEGRADOS EN
PROGRAMAS**

- Control Estadístico de Calidad.
- Técnicas de Programación y Control de Proyectos.
- Gestión de Calidad.
- Sociedad Anónima y Otras Formas de Sociedad.
- Derecho Comunitario Europeo.
- Economía de la Empresa Agraria.
- Cooperativismo y Empresas Cooperativas.
- Análisis de Inversiones.
- Análisis y Gestión de Fondos de Pensiones.
- Introducción a las Aplicaciones Estadísticas en la Empresa.
- Logística y Gestión Empresarial.
- Predicción Económica Empresarial.
- Análisis Bursátil Aplicado.

DIRIGIDO A: Titulados Universitarios y Profesionales de las distintas Ramas.

HORARIO: A Distancia, complementados con entrevistas, seminarios y clases de repaso.

DURACION: De Noviembre a Junio.

TITULO DE: "Especialista" según Programa o de "Grado" según curso realizado.

PRECIO: Entre 28.000 y 48.000 dependiendo del Curso (incluye toda la Documentación).

INFORMACION Y MATRICULA: (Horario de 8 h. a 20 h. ininterrumpidamente).

C/ Almirante, n.º 22, 2ª planta. 28004 MADRID.
Teléfonos: 523 43 39, 523 42 14, 523 40 96. Prefijo 91.
Fax: (91) 523 39 20.

Apartado de Correos 468, 28080 MADRID.

**PATROCINADOS POR LA FUNDACION GRA. DE
LA UNIV. POLITECNICA DE MADRID**

Madrid'80: una economía más condicionada

Marcada aún por la crisis durante el primer quinquenio de los años ochenta y participe en la segunda mitad de éstos de una más que notable expansión, la economía de Madrid ha sumado durante los últimos tiempos, junto a reseñables resultados positivos, la preocupante constatación de que están recortándosele posibilidades de desarrollo. No estará de más por eso mismo intentar exponer aquí, en unas pocas páginas, lo fundamental para entender e interpretar adecuadamente la evolución más reciente y el panorama que tiene ante sí la economía madrileña.

Comenzaremos por recordar con mucha brevedad los factores que tanto retrospectivamente como en la actualidad determinan y singularizan la actividad económica de Madrid en el plano nacional; luego, en segundo lugar, se resumirán las líneas maestras del comportamiento de Madrid durante la segunda mitad del decenio de 1980, para terminar, en tercer lugar, con unas reflexiones sobre el núcleo de los problemas que encara la economía de Madrid (1).

Una triple base

Tres son los factores que explican combinadamente la importancia que ha adquirido Madrid en la economía española contemporánea. Y recordarlos aquí no es ninguna disgresión ociosa, pues ellos facilitan a su vez las claves de algunas de las mayores dificultades que hoy están planteadas.

El primero de dichos factores no es otro que la *situación geográfica* que Madrid ocupa en el centro geométrico del mapa peninsular, centro que en todo caso ejerce una fuerte y directa atracción sobre la docena de provincias que forman su contorno natural.

El segundo factor explicativo de lo que ha alcanzado a ser la economía de Madrid y de sus funciones en el conjunto nacional es la *capitalidad*, pues ésta no sólo contribuye a realzar las posibilidades de la situación: ha sido, por sí misma y de modo creciente con el curso del tiempo, un activo y potente impulsor de la actividad económica de Madrid. En efecto, la capitalidad estatal, al ofrecer servicios de la Administración y generar otros requerimientos muy diversos, desde los educativos a los comerciales, desde los personales a los colectivos, desde los financieros a los de hostelería, desde los inmobiliarios a los de transporte, ha sido y es la razón del predominio que en la estructura productiva de Madrid ostenta el sector terciario, siendo también factor de atracción de instalaciones fabriles, hasta hacer de Madrid el segundo

núcleo industrial en orden de importancia de España.

Por lo demás, los dos mencionados resortes del destino de Madrid en la economía española —situación y capitalidad— acabarán por decidir el tercero, bien sabido: el *sistema radial de transportes y comunicaciones* internas, al que, partiendo de los originarios itinerarios postales, responden básicamente los trazados viario, ferroviario, telegráfico, de carreteras y de tráfico aéreo regular, como resultado de un larga cadena de decisiones. Sistema que, principalmente en el curso de los últimos ciento cincuenta años, ha ido traduciendo en hechos las oportunidades que desde antaño brindaban la situación y la capitalidad, esto es, tanto desde la perspectiva de la integración del mercado nacional, como desde la óptica de la unificada organización territorial del Estado.

El más reciente período expansivo

Señalados los componentes básicos, cimentales de la importancia y el rango que ha alcanzado la economía de Madrid en el conjunto español, detengámonos ahora en lo acontecido durante el quinquenio expansivo con el que se cierran los años ochenta.

A este respecto, lo primero que debe señalarse es que el crecimiento de la economía madrileña se ha situado muy cerca de los valores medios nacionales durante ese período (con una tasa anual acumulativa en torno al 4,5 a precios constantes entre 1986 y 1989, ambos años incluidos). Un ritmo de expansión singular que no deja de ser llamativo, dado que a lo largo de casi todo el siglo xx el dinamismo de la economía de Madrid ha sido mayor que el de la media nacional, y muy acentuadamente entre mediados de los años cincuenta y la mitad del decenio de 1970, siendo entonces cuando la industria madrileña gana posiciones en relación a la de otros grandes núcleos fabriles de España (Barcelona, Vizcaya, Guipúzcoa y Valencia, en concreto).

La consecuencia inmediata es que ahora tiende a estabilizarse el peso de Madrid en el conjunto nacional (en torno al 16 % del PIB), después de no haber dejado de crecer prácticamente durante toda la actual centuria. Es verdad que durante los años de crisis y readaptación productiva, entre 1975 y 1985, el proceso de convergencia hacia los valores medios nacionales ya es advertible; pero es en la segunda mitad de los años ochenta cuando el fenómeno se decanta más. Con muy estrechos márgenes de oscilación, en definitiva, la participa-

ción de Madrid en el conjunto de la actividad económica española tiende a mantenerse desde hace ya tres quinquenios, habiendo sido el último el que ha arrojado cifras más parejas.

Otro hecho, en fin, delata también un cierto movimiento de convergencia: la menos desigual especialización sectorial. En efecto, si se mide ésta por la estructura interna del empleo, en los últimos tres quinquenios las diferencias tienden a reducirse, después de haber alcanzado sus puntos máximos al final del período de expansión que termina en la primera mitad de la década de 1970. Los coeficientes respectivos (poniendo en relación los correspondientes porcentajes sectoriales de empleo) señalan al menos tres movimientos en este sentido: primero, un suave acercamiento de la industria de Madrid a los valores medios nacionales, de los que está en todo caso muy próxima; segundo, un recorte apreciable de la ventaja que tenía el sector terciario en Madrid en comparación con la media española (recorte que se produce como consecuencia de haber ganado relativamente más empleo los servicios en el conjunto nacional que en Madrid desde el comienzo de la crisis); y, en tercer lugar, una reducción también en el desigual peso que tiene la construcción en las respectivas estructuras internas de la ocupación, aunque en este ámbito lo más reseñable sea el radical cambio de posición de Madrid entre 1975, por un lado, y 1985 y 1989, por otro, al presentar ahora un grado de especialización inferior a la media nacional, cuando hace quince años, con un sector de la construcción sobredimensionado, lo tenía muy superior.

Convergencia hacia los valores medios nacionales, pues, algo que es compatible con la también sostenida condición de Madrid como una de las áreas de mayor dinamismo en el mapa económico español. Y, claro está, es el muy desigual comportamiento económico y demográfico de las diversas piezas del territorio español lo que explica ambos fenómenos, por cuanto los valores medios españoles no son sino resultado de muy distintas y encontradas trayectorias regionales.

Para entresacar lo más significativo durante el período considerado en el plano de cada una de las principales actividades productivas —y no es necesario recordar que el sector primario de Madrid carece por entero de relevancia—, un brevísimo apunte puede bastarnos.

En lo que concierne al *sector terciario*, interesa retener como más novedoso el fuerte crecimiento de los servicios a las empresas en todas sus facetas. Como servicios altamente especializados, atendidos por personal cualificado, muy permea-

bles a innovaciones tecnológicas (en particular en el plano del tratamiento y la transmisión de la información), han impulsado y se han beneficiado a la vez de la creciente tendencia en empresas industriales y también terciarias a desgajar o «externalizar» actividades que antes se realizaban en el seno de esas mismas unidades productivas; variante descentralizadora con la que se trata de ganar eficiencia y, en definitiva, competitividad. Su conjunto —el de los servicios a las empresas— forma desde hace años el subsector más dinámico del terciario madrileño, con tasas anuales mantenidas de crecimiento del empleo en torno al 20 % entre 1985 y 1989, constituyendo ya al lado de las entidades financieras y de los servicios públicos, en general, el componente más distintivo de toda esta rama de actividad.

Podría decirse, en consecuencia, que si bien globalmente Madrid tiende a perder dentro del marco de la economía española grados de especialización en actividades terciarias, mejora, en cambio, sus posiciones en ciertos subsectores, como el de los servicios financieros y el de los servicios a las empresas, concentrando en este último caso aproximadamente un tercio de los de toda España.

Por su parte, el *sector industrial* de la economía de Madrid ha culminado el decenio de los años ochenta manteniendo su importante rango, tanto a escala española como en el dominio de la actividad económica de la propia región. En ambas perspectivas, su peso ha tendido a estabilizarse, después de haber registrado una cierta caída entre 1975 y 1985, a partir del máximo histórico alcanzado al término de la etapa de crecimiento de «los sesenta» (en línea con el descenso registrado también por esta rama productiva en la distribución sectorial del PIB total de España).

Si se atiende a las ramas de mayor peso en la producción sectorial, los años recientes han confirmado asimismo rasgos definidores que venían de antes. En efecto, la comparación entre la estructura industrial de España y la madrileña pone de manifiesto la especialización de ésta en la elaboración de productos de alta tecnología (material electrónico, particularmente en el campo de la electrónica profesional, maquinaria de oficina, instrumentos de precisión y productos farmacéuticos), así como en artes gráficas y edición, bienes de consumo final (excepto alimenticios) y bienes de equipo tradicionales (material de transporte, material eléctrico y maquinaria eléctrica). Puede incluso afirmarse que la distribución sectorial de la industria madrileña —con producciones que mayoritariamente van destinadas al propio mercado de la

conurbación— está más cercana a la de otras grandes regiones metropolitanas de las economías europeas occidentales (las regiones nucleadas por Bruselas, París, Roma o Londres, por ejemplo) que a la española, presentando además mayor diversificación que esta última.

Mención especial merece el *sector de la construcción*, cuyo auge entre 1986 y 1989 ha sido no poco espectacular. Es cierto que lo acontecido en Madrid no ha sido diferente de lo que se ha registrado en el resto de España, pero hay, no obstante, algunos componentes diferenciales.

Por ejemplo, así como en el conjunto nacional la construcción recupera en 1989 las proporciones que sobre el PIB y el empleo totales mantenía en 1975, esto es, antes del largo período de crisis, en Madrid dista mucho de haber igualado, después de un cuatrienio de expansión, las cuotas que exhibía entonces. Y la razón —ya se ha apuntado antes— no hay que buscarla tanto en la mayor profundidad de la recesión padecida por esta actividad en Madrid durante un largo decenio (1975-1985), cuanto en el sobredimensionamiento que aquí había alcanzado el sector al final del crecimiento de los años sesenta y primeros setenta.

Con todo, el componente más distintivo de lo relacionado con la construcción en Madrid durante los últimos años es la mayor intensidad con que se ha desarrollado la revalorización de los activos inmobiliarios. Sólo entre 1985 y 1989, y atendiendo a los valores catastrales, el valor del patrimonio inmobiliario no agrario en la Comunidad de Madrid se ha multiplicado por tres, según algunas estimaciones fiables. Revalorización que ha afectado especialmente, aunque no desde luego en exclusiva, al centro de la ciudad, pues ahí la fortísima demanda de oficinas de calidad por parte de inversores extranjeros y de empresas financieras y de servicios avanzados, ha disparado los precios del suelo y de los inmuebles (el municipio de Madrid, con alzas en varios distritos céntricos del 400 y del 500 % en apenas tres años, se sitúa a la cabeza de las ciudades del mundo en que más se ha encarecido el precio de las viviendas y de las oficinas en los últimos años.) Abrupto encarecimiento que ha conducido en muchos casos a la sustitución de los antiguos usos residenciales, proceso reforzado por las necesidades y la política de rehabilitación de las edificaciones.

El aislamiento de Madrid

Ha sido precisamente en el curso del último quinquenio cuando más agudo se ha hecho el

contraste entre la acrecentada interacción de toda la economía española con el mercado mundial, en particular con la Europa comunitaria, y el recorte de las ventajas que tiene Madrid para actuar como núcleo articulador del propio mercado nacional y como enlace de toda una vasta España interior con los flujos de mercancías y servicios con destino o procedencia allende nuestras fronteras. La imagen mil veces repetida durante el último decenio de la red básica de autopistas europeas, incluidas las de España, vale más que cualquier argumentación: la marginación de Madrid de esa malla fundamental resalta inmediatamente por su excepcionalidad; la gran connurbación madrileña queda apartada, «aislada», en efecto, no sólo de otras capitales europeas y de las zonas con mayor crecimiento en Europa, sino también de la propia periferia mediterránea española y del valle del Ebro, espacios estos últimos que —con mayor accesibilidad a esa red de infraestructuras— tenderán por ello mismo a asumir parte de las funciones de integración interior y de interconexión con el exterior que antes realizaba Madrid. Y lo que se dice a propósito de la red de autopistas, vale también para los otros accesos por carretera y la propia red viaria metropolitana (no renovada durante un largo decenio, el que media entre la apertura de la M-30 y los primeros tramos de la M-40); vale asimismo para el transporte aéreo (con la saturación y el anquilosado equipamiento del aeropuerto de Barajas); vale igualmente para el transporte ferroviario de cercanías (con deficiencias organizativas acaso tan graves como las materiales); y vale, finalmente, para las telecomunicaciones, con los rudimentarios soportes físicos de las redes como tema más acuciante.

Es lógico, desde luego, que el desarrollo de los intercambios con el exterior, conforme aumenta el grado de interrelación de la economía española con el mercado internacional, redunde en la multiplicación dentro de nuestro mapa de núcleos y plazas que aglutinen y canalicen esas más caudalosas y plurales corrientes de bienes y servicios. Pero, en todo caso, el «descentramiento» de Madrid al que estamos aludiendo no está directamente motivado por la creciente apertura de la economía española —que también ofrece nuevas oportunidades a la capital del Estado, como subrayaremos a continuación—, sino muy principalmente por las insuficiencias de los transportes y las comunicaciones; insuficiencia tanto más acusada cuanto más vigoroso ha sido el ritmo de expansión reciente y la demanda de los servicios correspondientes.

El hecho cobra todavía mayor significación al considerar que, al mismo tiempo y como se acaba

de sugerir, la capitalidad está efectivamente suponiendo nuevas posibilidades ventajosas para Madrid en la actual fase de apertura e integración supranacional. Quizá cuando se complete en el curso del actual decenio la unión económica y monetaria europea, y se avance más en la integración política, las capitales nacionales en Europa pierdan algo de su concentrado poder en las relaciones entre los diversos Estados, en beneficio probablemente de una red más amplia de grandes metrópolis; pero todavía hoy la capitalidad brinda mayores oportunidades de intermediación financiera —con objeto de canalizar recursos procedentes de y dirigidos a los diferentes mercados del mundo— y mayores atractivos para la localización de centros de decisión.

A escala española, concretamente, durante los años recientes el poder financiero ha tendido a concentrarse en Madrid de modo cada vez más excluyente. La mayor presencia de recursos y de entidades bancarias de otros países, y de intermediarios especializados que operan en el mercado internacional, ha contribuido decisivamente a ello. Los datos son conocidos. Prácticamente la totalidad de los Bancos extranjeros autorizados a establecerse en España desde hace algo más de una década han abierto su sede central en Madrid (en concreto, 31 de un total de 32 en 1978 y 1988); igual cabe decir de los Bancos foráneos que han optado por abrir oficinas de representación (72 de un total de 80). Por su parte, el elevado porcentaje de la inversión extranjera que se canaliza a través de la Bolsa de Madrid (que concentra el 85 % del valor total del negocio bursátil en España) añade otro ingrediente a la concentración de intermediarios financieros en la capital; y de la inversión extranjera «directa», esto es, la que tiene más decidida voluntad de participación en el control y la gestión empresarial, Madrid absorbe entre la tercera parte y la mitad de toda la que ha tenido como destino empresas españolas en el último quinquenio, siendo actividades financieras, inmobiliarias y de seguros sus objetivos preferentes.

Reforzada supremacía en el campo de las finanzas que a su vez contribuye, claro está, a fijar en Madrid una elevada proporción de los domicilios sociales o de las sedes principales a efectos de organización y gerencia de aquellas empresas para las que la cercanía al poder financiero y a la Administración central es un criterio prioritario al decidir la localización de sus oficinas principales. Todo ello, empero, acabará estando supeditado, en una u otra medida, a las condiciones de la infraestructura de transportes y comunicaciones de Madrid y, desde luego, a la facilidad de sus enlaces con los

puntos del mapa europeo que polarizan hoy con mayor fuerza el esfuerzo productivo continental. Y, volvámoslo a decir una vez más, la España interior, y Madrid en su centro, está relativamente alejada de los núcleos económicos europeos hoy más pujantes. Un distanciamiento que tenderá a agrandarse si, como parece hoy muy previsible, el peso político, cultural y también económico de Europa bascula hacia el centro del continente, incorporando a una compartida dinámica de realizaciones y proyectos a los pueblos situados al este del Rin, del Elba, del Danubio.

Recapitulemos. Madrid es hoy todavía nudo principal en el dispositivo redistribuidor de mercancías en España; alberga también una parte sustancial de los servicios económicamente más relevantes y de las sedes directivas empresariales de todo el país; tiene, en fin, una dimensión internacional considerable en el marco de la creciente apertura de la economía española. Por eso es tan determinante para su desarrollo una adecuada dotación infraestructural que garantice la fluidez de la información, de los intercambios comerciales y de los desplazamientos de personas. Infraestructuras y equipamientos urbanos constituyen, por consiguiente, más aún que el soporte básico, la médula de su organización productiva. Algo que es especialmente sostenible desde la perspectiva de la amplia representación que reúne la industria madrileña de actividades tecnológicamente avanzadas, pues éstas son las que plantean mayores exigencias de perfeccionados medios de telecomunicación y de intercambios internacionales. Atender con suficiencia y capacidad gestora estos requerimientos, mediante una acción coordinada de las Administraciones central, autonómica y local, no deviene, es ya desde hace tiempo cuestión apremiante, vital para la economía de Madrid.

En suma, el Madrid que ha iniciado el decenio de 1990 está en un momento crucial: su consolidada importancia económica e industrial tiene ante sí muy importantes barreras; es decir, un futuro muy condicionado. □

NOTAS

- (1) Con algunos retoques, se reproduce en estas páginas el texto de la comunicación presentada en las VI Jornadas de Alicante sobre Economía Española (24-26 de octubre, 1991), abundando también en algunos puntos desarrollados en el artículo «La industria de Madrid de la segunda mitad del decenio de 1980», *Economía Industrial*, número en prensa dedicado a la evolución de la industria en las diversas comunidades autónomas españolas durante la segunda mitad de los años ochenta.



UNA POLITICA ACTIVA DE EMPLEO PARA LA DECADA DE LOS 90

- **APRENDIENDO A BUSCAR TRABAJO Y APRENDIENDO A TRABAJAR TRABAJANDO**, para acercar a los madrileños el empleo, haciendo un mercado de trabajo más transparente, conocido y previsible.
- **APRENDIENDO A EMPRENDER**, porque emprender es también un oficio, y como tal es susceptible de ser aprendido.
- **FINANCIANDO VIABILIDAD**, mediante programas de asistencia financiera, dirigidos a personas involucradas en procesos de creación o ampliación de empresas.
- **APOYOS LOGISTICOS PARA LA CREACION DE EMPRESAS**, facilitando a los emprendedores un ambiente adecuado para el desarrollo de su idea de empresa.
- **PREPARANDOSE PARA COMPETIR**, mediante programas de apoyo a la estabilidad y competitividad de las pymes madrileñas en la perspectiva del Mercado Interior Europeo.
- **RELACIONANDOSE PARA CRECER**, porque en una Europa sin fronteras la relación entre las pequeñas empresas es una clave de supervivencia.

DA UN GIRO A TU VIDA



Comunidad de
Madrid
CONSEJERIA DE ECONOMIA
Dirección General de Empleo

La demografía española en el contexto europeo

Introducción

La importancia de la evolución demográfica, y de sus consecuencias en múltiples campos, es hoy un hecho ampliamente aceptado. La conciencia de que, junto al desarrollo de nuestra base económica, la evolución de la población va a condicionar en gran medida nuestras vidas en el inicio del siglo xx, ha intensificado el interés, hasta ahora bastante escaso, por el análisis y la previsión en el campo de la demografía.

El inminente inicio de una nueva e importante etapa de la construcción de Europa, en la que España participa muy activamente y de la que espera importantes beneficios económicos y sociales, ha sido precedido de estudios y de debates sobre las diferencias entre nuestra economía, su estructura y su dinámica, y la de los países que nos acompañan en la aventura europea. No ha tenido la demografía el mismo tratamiento, a pesar de su reconocida importancia.

Los ritmos de la demografía no son los de la economía. Mientras que en esta última una planificación a corto y medio plazo y una política adecuada pueden acortar los diferenciales con nuestros vecinos, la evolución demográfica está dotada de una inercia que la hace más insensible a la acción de políticas tendientes a reorientarla.

Por todo ello es necesario situar la evolución demográfica española en el contexto europeo, de manera que las políticas, tanto de adaptación a diferencias irreducibles, como de corrección de tendencias, puedan ser previstas e integradas en la trama compleja de nuestro engarce en el mercado único y en la unión política.

1. La situación actual de la demografía española: La convergencia con Europa

En muchos países europeos, el crecimiento demográfico ha sido más intenso a finales del siglo xix, mientras que en España el despegue demográfico se produce a partir de 1920 y dura hasta finales de los años sesenta.

Tanto el ritmo de disminución de la mortalidad como de la fecundidad, los dos componentes principales del crecimiento demográfico, han sido distintos en España.

La evolución de la mortalidad

La mortalidad sólo inicia su descenso efectivo en España a partir de la Primera Guerra Mundial, cuando despuntan también las grandes corrientes

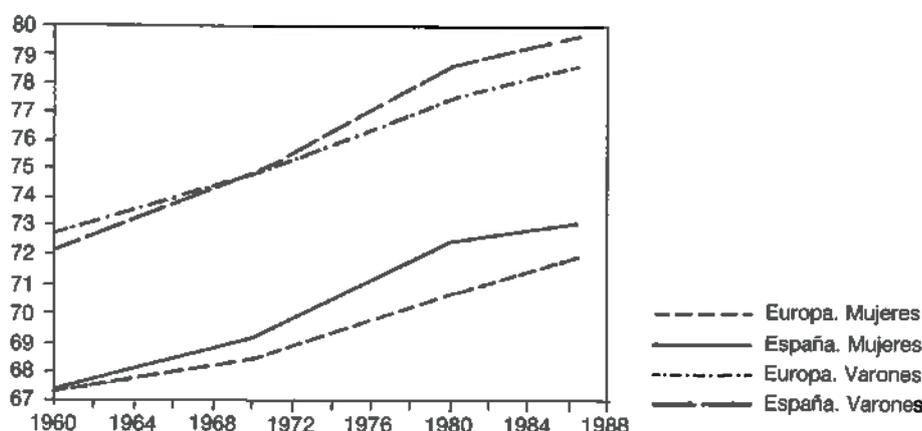
Juan Antonio Fernández Cordón

*Demógrafo,
Director del Instituto de Demografía (CSIC)*

Constanza Tobío Soler

*Socióloga, Investigadora-asociada
del Instituto de Demografía (CSIC)*

GRAFICO 1
ESPERANZA DE VIDA AL NACER
EUROPA Y ESPAÑA (1960-1988)



CUADRO 1
EVOLUCION DE LA ESPERANZA DE VIDA AL NACER EN EUROPA Y ESPAÑA (1960-1988)

Año	Varones		Mujeres	
	Europa	España	Europa	España
1960	67,3	67,4	72,7	72,2
1970	68,5	69,2	74,8	74,8
1980	70,7	72,5	77,4	78,6
1985-88	72,0	73,1	78,6	79,6

Fuente: Eurostat, 1990.

migratorias hacia las ciudades (Nadal, 1986). En el año 1900, la esperanza de vida al nacer de los españoles era de 35 años, muy inferior a la de otros países europeos. Hoy es una de las más altas de Europa, alcanzando 76,5 años en 1985-1986 (73,2 años la de los hombres y 79,7 años la de las mujeres) (1). (Ver cuadro 1 y gráfico 1.)

El incremento de la esperanza de vida se explica, en primer lugar, por la drástica reducción de la mortalidad infantil, muy importante en las primeras décadas del siglo, aunque todavía perdura a un ritmo más lento. En 1988, la tasa de mortalidad infantil en España fue del 8,1 ‰, cuando alcanzaba el 186 ‰ al inicio del siglo y el 77 ‰ en 1950.

En nuestros días, las ganancias de esperanza de vida siguen siendo importantes, pero ahora se producen por una reducción de la mortalidad a edades avanzadas y más en las mujeres que en los hombres. Entre 1980 y 1985, la esperanza de vida ha pasado de 75,6 a 76,5 años, un incremento de

casi un año en el quinquenio, lo que resulta muy elevado, teniendo en cuenta los altos niveles ya alcanzados. En este período, los hombres han ganado 0,7 años y las mujeres 1,1 años. La diferencia entre sexos sigue creciendo y es ahora de 6,5 años. Los datos provisionales posteriores a 1985 indican que el descenso de la mortalidad ha continuado en los años más recientes.

Estos datos constituyen medias para toda España y encubren diferencias según el sexo y la zona geográfica de cierta importancia. En el período 1976-1980, la esperanza de vida en las provincias españolas variaba de 69,8 a 74,5 años en los hombres y de 76,1 a 79,1 años en las mujeres. Se encontraban por debajo de la media nacional las provincias de la periferia sur, Andalucía y Extremadura, y norte, Galicia, País Vasco y Cantabria (Devolder, 1986).

Se ha producido, por tanto, un acercamiento, con el resultado de superar a la mayoría de los

otros países, mediante una evolución mucho más rápida. Según las estadísticas más recientes de la CEE (*Eurostat, 1990*), la esperanza de vida de los hombres españoles es la más alta de Europa, sin que ello indique un mayor grado de desarrollo, ya que los niveles más bajos de mortalidad, después del observado en España, se dan en Grecia e Irlanda. Sin embargo, Portugal, uno de los países más pobres de Europa, tiene también la esperanza de vida más baja (70,6 años en 1988). En las mujeres, sólo las francesas gozan de una esperanza de vida superior a la de las españolas, siendo la más baja la de las mujeres irlandesas (76,7 años en 1985-1987).

La evolución de la fecundidad

La fecundidad, componente principal de la natalidad (2), ha seguido en España una evolución descendente entre 1922 (3) y 1954, entrecortada por pequeñas fluctuaciones y una gran perturbación provocada por la Guerra Civil. Exceptuando al año 1939, el índice más bajo de este período se observa en 1954, con 2,46 hijos por mujer. Hasta 1979, la fecundidad no bajará por debajo de esa cifra.

Si se compara con otros países de Europa más ricos, la fecundidad de este período ha sido sistemáticamente más elevada en España, aunque la evolución es a la baja en todos los países. Hasta el inicio de los años cuarenta, el descenso es menos rápido en España, a diferencia de Italia, por ejemplo, cuya fecundidad es superior a la española en 1922, pero decrece más rápidamente después. En 1939, la fecundidad española, la más baja de todo este primer período, es sin embargo superior a la de Francia, por ejemplo. La recuperación que sigue a la Guerra Civil se produce mientras la fecundidad disminuye en los países vecinos, que se encuentran en plena guerra, lo que aumenta las diferencias.

Después de la Segunda Guerra Mundial, se produce en los países más desarrollados de Europa el llamado «baby-boom», un importante incremento de la nupcialidad y de la fecundidad, cuyos niveles permanecen altos hasta mediados de los años sesenta. En 1964-1965, en un momento en que la situación económica y la política pueden considerarse buenas, se inicia un descenso de la nupcialidad y de la fecundidad, cuya característica más sorprendente es su simultaneidad en muchos países. Entre 1965 y 1975, el índice de fecundidad pierde alrededor de un 40%, dejando a países como la ex-RFA en torno a 1,5 hijos por mujer. En la década siguiente se produce un estancamiento,

o una disminución moderada, a pesar de la crisis económica y de la agravación del paro. Alcanzan entonces sus niveles más bajos países como la entonces Alemania occidental, con 1,3 hijos por mujer, o Dinamarca, con 1,4, mientras otros países fluctúan en torno a niveles más elevados, como Francia, que hacia la mitad de los años setenta es el país de mayor fecundidad en Europa, con 1,8-1,9 hijos por mujer.

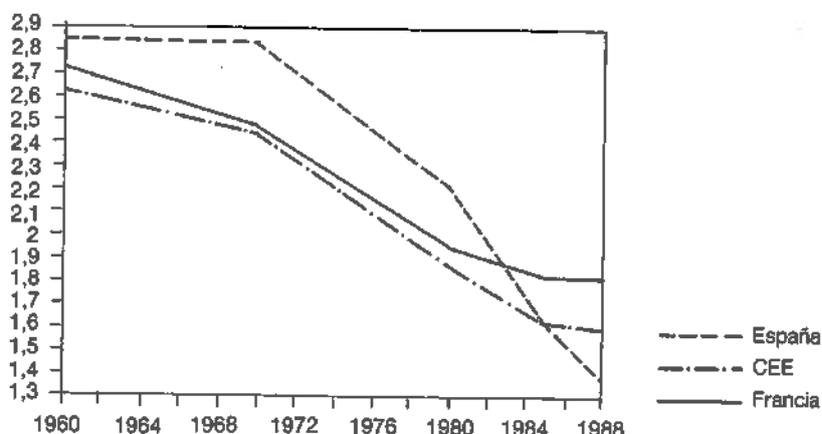
En España, la evolución reciente ha sido algo distinta, consecuencia todavía de las disparidades anteriores, aunque ya se aprecia una cierta convergencia. En 1964 se interrumpe el aumento de la fecundidad, que alcanza ese año su máximo de 3 hijos por mujer, pero al contrario de lo que ocurre en los países más avanzados, la disminución es muy moderada hasta 1976, lo que provoca un importante diferencial con los países del centro y del norte de Europa. A partir de 1977 la fecundidad en España experimenta un descenso particularmente intenso, pasando de 2,8 hijos por mujer en 1976 a 1,38 en 1989, lo que supone una disminución superior al 50 % en sólo 13 años. España es hoy, junto con Italia, el país de menor fecundidad de Europa. (Ver cuadro 2 y gráfico 2.)

La evolución reciente no indica de forma clara que exista una tendencia hacia una recuperación, o una estabilización, de la fecundidad en España, aunque la ausencia de datos definitivos detallados recientes (1987 es el último año disponible) dificulta el análisis. En contraste, se observa en los últimos años un cierto aumento de la fecundidad en otros países de Europa que, aunque en algunos es moderada, afecta a aquellos en los que empezó a disminuir tempranamente y alcanzó niveles muy bajos, como es el caso de la ex-RFA y de Dinamarca. En la actualidad es Suecia (país todavía ausente de la Comunidad Europea) el país de más alta fecundidad en Europa, con un nivel que supera ya el de reemplazo de las generaciones. Aunque en este país la fecundidad nunca alcanzó los bajos niveles de España, Alemania o Italia, ha experimentado desde 1987, aproximadamente, un notable incremento (de 1,7 a 2,15 hijos por mujer).

La evolución del crecimiento natural de la población

La tasa de crecimiento vegetativo, o natural, de la población viene dada por la diferencia entre la tasa de natalidad y la de mortalidad. En España el crecimiento vegetativo era hace un siglo (en torno a 1890) del 2,3 ‰, valor muy próximo al observado en 1988 (2,5 ‰). La muy baja natalidad actual se compensa con un alargamiento de la vida.

GRAFICO 2
INDICE SINTETICO DE FECUNDIDAD
(1960-1988)



CUADRO 2
INDICE SINTETICO DE FECUNDIDAD

Año	CEE	España	Francia
1960	2,63	2,85	2,73
1970	2,45	2,84	2,48
1980	1,87	2,22	1,95
1985	1,62	1,63	1,82
1988	1,60	1,38	1,82

Fuente: Eurostat, 1990.

Este crecimiento alcanza su máximo absoluto en 1964 (13,4 ‰), consecuencia de la primera fase de la transición demográfica, dominada por la disminución de la mortalidad y una disminución mucho más moderada de la natalidad. En 1989, último año para el que se dispone de datos provisionales, la tasa de crecimiento vegetativo se estima en 1,3 ‰, lo que, si exceptuamos los años 1918 (epidemia de gripe) y 1939, que tuvieron crecimiento negativo, constituye el mínimo en lo que va de siglo. En los últimos años influye en la disminución del crecimiento vegetativo tanto la caída de la fecundidad (en parte compensada por la estructura por edad de las mujeres) como el aumento de la tasa de mortalidad que se produce como consecuencia del envejecimiento de la población, a pesar de la disminución de la mortalidad medida con independencia del efecto de la estructura por edades.

El crecimiento natural de la población española

es más elevado que el del conjunto de los 12 países europeos. En 1988 era en España del 2,5 ‰, frente al 1,8 ‰ en Europa. Esta diferencia debe disminuir, e incluso invertirse, puesto que la natalidad está aumentando en muchos países europeos, cuando en España sigue disminuyendo. Ya hoy el crecimiento natural en España es inferior al de Francia y Holanda e igual al del Reino Unido, sin contar con los países mediterráneos e Irlanda, todos por encima de España.

La evolución de las migraciones internacionales

España ha sido tradicionalmente un país de emigración, lo que ha marcado profundamente alguna de nuestras regiones. En el año 1974 el saldo migratorio, hasta entonces negativo, se torna positivo, porque los retornos de emigrantes superan a las salidas. El movimiento de retorno está hoy agotado, aunque el saldo migratorio se mantiene po-

sitivo por la llegada de inmigrantes extranjeros, lo que representa una situación nueva en España.

La población extranjera en España no es todavía muy importante. Puede estimarse en unos 410.000 los que en 1989 se encontraban en situación regular (López de Lera, 1991), lo cual representa algo más del 1 % de la población. En Francia el porcentaje es del 6,6 % y del 7,3 % en la ex-RFA.

La composición según nacionalidad de origen de los residentes extranjeros en España es también distinta de la de la mayor parte de los países europeos. En España la mayoría (57,7 %) procede de la Comunidad Europea en una proporción que solamente Bélgica e Irlanda superan. Buena parte de ellos son jubilados que se instalan en las zonas costeras del país. La proporción de residentes extranjeros procedentes de otros países europeos o africanos es también muy reducida, especialmente si se compara con Alemania donde residen legalmente un millón y medio de turcos o de Francia con otro millón y medio de naturales de los países del Magreb. Es importante, sin embargo, en términos relativos, que no absolutos, la presencia de latinoamericanos que habiendo llegado como estudiantes o refugiados políticos acaban quedándose y encontrando trabajos generalmente cualificados.

2. Problemas y perspectivas de la población española

Tras una evolución demográfica raramente coincidente en sus ritmos con las de otros países más desarrollados de Europa, la situación actual se encuentra muy próxima a la que se observa en estos países, caracterizada por una fecundidad muy baja, una mortalidad igualmente muy baja y una creciente inmigración extranjera proveniente del Tercer Mundo.

A pesar de la innegable convergencia de las evoluciones y de las similitudes apuntadas, existen diferencias notables en lo relativo a la situación de la fecundidad, de la inmigración extranjera y de la estructura por edades, y cuyas consecuencias también pueden ser importantes.

Los cambios en la estructura por edades

Es indudable que la consecuencia más importante y más duradera de toda evolución demográfica descrita se refiere a los cambios que se producen en la estructura por edades. El rasgo principal de la estructura demográfica española actual está perfectamente reflejado en su pirámide

de población, característica de las sociedades avanzadas en las que la disminución de la fecundidad y de la mortalidad han provocado un envejecimiento de la población.

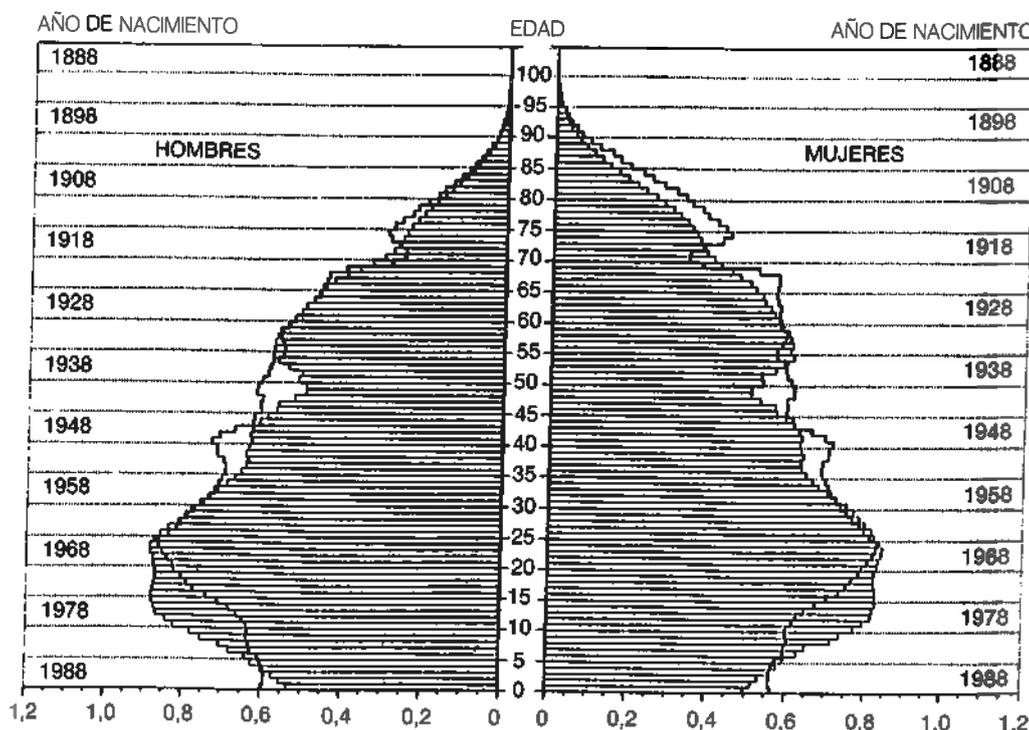
El envejecimiento de la población, que se mide por la proporción de personas mayores en el total de población, es esencialmente el resultado natural de un proceso global de cambio demográfico y su causa fundamental es la disminución de la mortalidad. En España, la proporción de personas que alcanzan la edad de 65 años se ha incrementado notablemente en este siglo y han aumentado también los años de vida media a partir de los 65 años. Todo ello provoca un crecimiento de la población anciana muy superior al crecimiento de la población total y, por tanto, un aumento de su peso relativo.

Además de esta causa de fondo otros dos factores intervienen para configurar, en un momento dado, el grado de envejecimiento de una población y sus principales consecuencias.

Por una parte las generaciones sucesivas no son iguales y estas diferencias se mantienen durante todo su tiempo de vida. Por ejemplo, en el período de 1936 a 1940, los nacimientos anuales fueron inferiores a los de los años anteriores y posteriores, y esto significa que cuando estas generaciones lleguen a la edad adulta se producirán menos entradas en el mercado de trabajo y cuando lleguen a los 65 años, entre el 2000 y el 2005, se producirán menos jubilaciones (si no se modifica la edad de jubilación). Es así que un período de alta natalidad lleva a un mayor grado de envejecimiento de la población 65 años después. La evolución demográfica deja su impronta por mucho tiempo en la pirámide poblacional.

Como la evolución demográfica de España ha seguido, según se ha dicho, ritmos distintos a los de los países más desarrollados de Europa, sus pirámides son también dispares, porque reflejan 100 años de historia. Al comparar las pirámides de España y del conjunto de la Comunidad Europea en 1989 (ver gráfico 3), se aprecia en España un excedente relativo de jóvenes nacidos entre 1965 y 1976, años en los que la natalidad era aquí significativamente más alta. Estos jóvenes, que tienen entre 15 y 26 años en 1991, se presentan en el mercado de trabajo entre principios de los años ochenta (los más mayores tenían 16 años en 1981) y finales de este siglo (los más jóvenes tendrán 25 años en el 2001). La recuperación económica que se produce durante los años ochenta no coincide en España, al contrario de lo que sucede en otros países de Europa, con una disminución de las entradas en el mercado laboral, lo que explica su menor incidencia sobre las cifras de paro.

GRAFICO 3
PIRAMIDE DE EDADES - ESPAÑA (1/01/1989)



% de la población total EUR 12 = silueteado

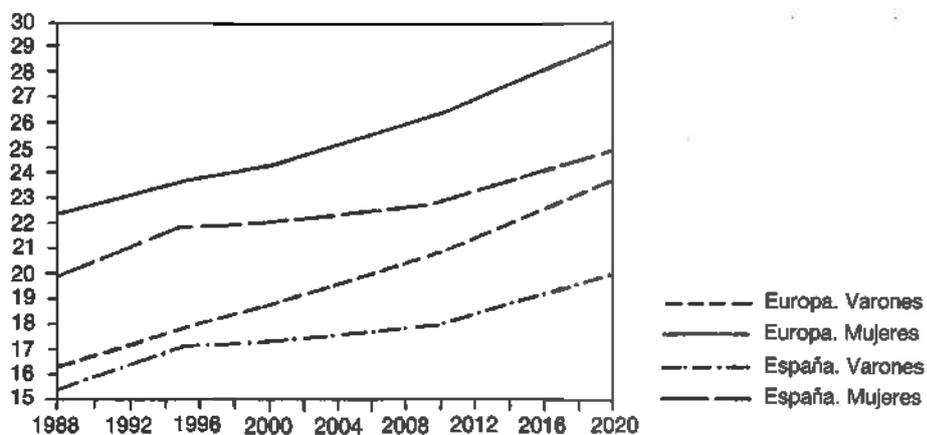
Fuente: Reproducido de Eurostat, 1990, pág. 126.

El impacto del envejecimiento es también variable, en función del pasado demográfico. Actualmente España tiene un porcentaje de personas mayores inferior al de casi todos los países de Europa y esta situación se mantendrá al menos hasta el 2020. En 1988, la proporción de más de 60 años representaba el 19,3 % en el conjunto de la Comunidad Europea y sólo el 17,7 % en España. En el año 2020 se calcula que podrían ser, respectivamente, 26,4 y 22,5 %. (Ver cuadro 3 y gráfico 4.)

Otro factor importante que incide directamente en la carga que supone para un país el envejecimiento de su población es la natalidad. La caída de la fecundidad agudiza el impacto del incremento del número de ancianos por el estrechamiento de la base de la pirámide de edades y, a medio plazo, se traduce en un aumento de la ratio de dependencia, es decir, de la relación entre personas mayores dependientes y población de 15-64 años en edad de producir. La evolución pasada y la pro-

yección futura de este último indicador, muy significativo, se encuentra en la tabla 4 y el gráfico 5. Se ha producido un incremento ya importante entre 1960 y 1988, del 12,8 % al 19 %, y la proyección indica que podría llegar en el 2040 al 38,2 %, o sea, más del triple del valor actual. Además de este incremento, que se observa en toda Europa, se producen ciertos desfases temporales. Hasta el año 2000 la tasa de dependencia aumenta sin interrupción, reduciéndose la diferencia con la media europea. En las dos primeras décadas del siglo XXI, la carga de los ancianos aumenta muy moderadamente en España, produciéndose un diferencial con el resto de Europa que indudablemente le beneficiará a nuestro país. El problema se agrava después del 2020, pero hay que recordar que las proyecciones a tan largo plazo no son previsiones sino tendencias que pueden modificarse, en particular si se modifica la evolución de la natalidad.

GRAFICO 4
POBLACION DE 60 Y MAS
(1988-2020)

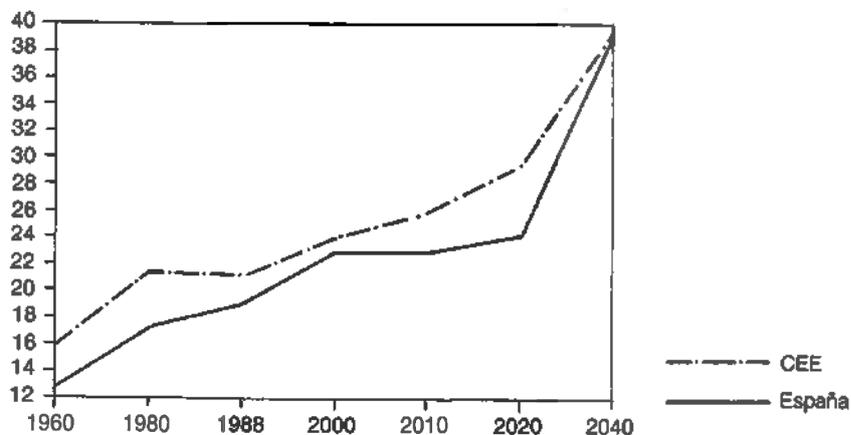


CUADRO 3
POBLACION DE 60 AÑOS Y MAS. EUROPA Y ESPAÑA (1988-2020)

Año	Europa			España		
	Varones	Mujeres	Total	Varones	Mujeres	Total
1988	16,3	22,3	19,3	15,4	19,9	17,7
1995	17,8	23,6	20,7	17,1	21,8	19,5
2000	18,7	24,2	21,5	17,3	22,0	19,7
2010	20,8	26,3	23,6	18,0	22,8	20,4
2020	23,6	29,2	26,4	20,0	24,9	22,5

Fuente: Eurostat, 1990.

GRAFICO 5
TASAS DE DEPENDENCIA
 (% POBLACION 65 y +/POBLACION DE 15-64)



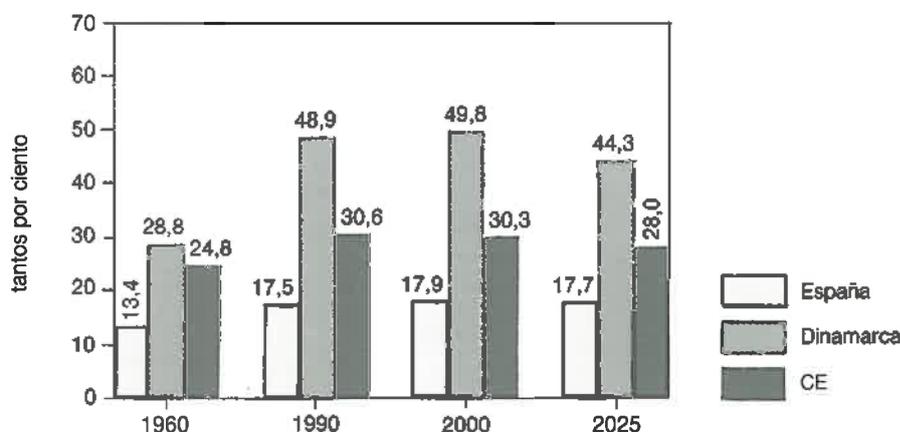
CUADRO 4
TASAS DE DEPENDENCIA DE EUROPA Y ESPAÑA (1960-2040)
 (% de la población de 65 y más años entre la población entre 15 y 64 años)

Año	Europa	España
1960	16,0	12,8
1980	21,3	17,3
1988	21,0	19,0
2000	23,9	22,8
2010	25,7	22,8
2020	29,2	24,1
2040	38,8	38,2

Nota: 2040, fuente OCDE.

Fuente: Eurostat, 1990.

GRAFICO 6
TASAS DE ACTIVIDAD FEMENINA
(1960-2025)



CUADRO 5
TASAS DE ACTIVIDAD
(1960-2025)

Año	Varones			Mujeres		
	Dinamarca	España	CEE	Dinamarca	España	CEE
1960	62,9	64,4	62,5	28,8	13,4	24,8
1990	62,8	55,8	58,8	48,9	17,5	30,6
2000	63,7	56,2	58,2	49,8	17,9	30,3
2025	58,6	55,5	54,2	44,3	17,7	28,0

Fuente: BIT.

La participación de la población en la actividad productiva

La posibilidad de hacer frente al aumento del envejecimiento de la población depende de nuestra capacidad productiva y de su potencial de incremento. En ese sentido conviene recordar que las tasas de actividad en España son de las más bajas de Europa, especialmente las femeninas (ver cuadro 5 y gráfico 6). La comparación con la media europea y con Dinamarca, país de la Comunidad con las tasas de actividad más elevadas, tanto actualmente como en las proyecciones que extrapolan las tendencias actuales, muestra que existe todavía un amplio margen de crecimiento de nuestra capacidad productiva, mediante la incorporación de mujeres al mercado del trabajo. Habría que

tener en cuenta también la alta tasa de paro española, en relación con Europa, que evidencia la existencia de un paro coyuntural más pronunciado. El problema del envejecimiento y de la disminución de la natalidad no conduce a una carencia de mano de obra en términos absolutos (que obligaría, por ejemplo, a recurrir a la inmigración extranjera) ya que existe una proporción importante de mujeres fuera de la población activa, lo que no ocurre en otros países. El reto será encontrar las condiciones y mecanismos para que dicha incorporación se produzca efectivamente.

El futuro de la inmigración extranjera

España ha empezado a recibir un flujo de trabajadores extranjeros cuando en otros países

como en Francia o el Reino Unido el fracaso de la integración de los inmigrantes, incluso de la segunda generación, provoca tensiones y desórdenes sociales y transforma esta cuestión en un tema político de primera magnitud, tanto en el seno de los países afectados, como en el conjunto de la Comunidad Europea. Esta mayor sensibilización de los estamentos políticos y de la opinión pública ha sustentado la cooperación entre los «Doce» y ha facilitado la adopción en cada país de políticas más eficaces de control de flujos y de integración de inmigrantes. España se ha adentrado ya en esa vía en aras de su interés nacional y de la especial responsabilidad que le confiere su situación de frontera de Europa. Es por tanto previsible que la población extranjera no alcance aquí los niveles que se observan en los países de tradición inmigratoria más antigua. Esto no significa que no se puedan plantear en el futuro problemas similares a los que ahora afrontan los países citados como ejemplo. Además del coste político y social que conlleva la aplicación de medidas de vigilancia y disuasión de la inmigración clandestina (rechazos en frontera o expulsiones, por ejemplo), la presencia de una población extranjera más visible, por más alejada física y culturalmente de nuestras normas, puede desencadenar procesos de xenofobia y racismo no proporcionados al volumen de esa población.

El problema de la natalidad y las políticas demográficas

La baja natalidad es un rasgo común a todos los países comunitarios, aunque en España se han alcanzado cotas todavía más bajas. Ya se han comentado los efectos negativos que sobre la estructura por edades tiene a medio y largo plazo una situación prolongada de fecundidad por debajo del nivel de renovación de las generaciones (aproximadamente un promedio de dos hijos por mujer): envejecimiento y deterioro de la ratio de dependencia. Hay que añadir que, a más largo plazo, el verdadero problema es la disminución de la población que afectaría negativamente a todos los ámbitos de nuestras vidas.

Frente a esta situación muchos países han adoptado medidas de apoyo a la natalidad. Francia, por ejemplo, es el país de más antigua y persistente tradición de ayuda a la familia con fines demográficos. En este país las familias reciben desde hace tiempo prestaciones y beneficios fiscales que tienen en cuenta su dimensión. En los últimos años se ha intensificado esta política con la introducción de una elevada subvención para las madres que tienen un tercer hijo. Aunque siempre

es difícil evaluar la eficacia de este tipo de medidas, lo cierto es que en Francia los indicadores de fecundidad se han mantenido estables en torno a 1,8 hijos por mujer, nivel que, comparado con el de los otros países, puede considerarse elevado. A este «modelo francés» se puede contraponer el «modelo sueco», que consiste en un conjunto de medidas todas tendentes a facilitar la compatibilidad entre la maternidad (o paternidad) y la vida profesional, tales como horarios flexibles, facilidades para las excedencias y una mayor participación del padre en el cuidado de los hijos. Esta política no debe ser ajena a que Suecia sea hoy el país con la mayor fecundidad de Europa.

No existe actualmente en España una política demográfica como tal, aunque algunos aspectos de la política social y de la fiscalidad protegen a la familia y favorecen la natalidad. Una política demográfica más activa para lograr el objetivo, socialmente deseable, de que aumente la natalidad, también contribuiría a la realización de los deseos individuales, puesto que existe en España un deseo de maternidad no satisfecho, fundamentalmente por razones económicas (4).

La profundización de las políticas de protección de las familias y la asunción explícita del objetivo demográfico en los diversos ámbitos de actuación pública son sendas por las que se adentran actualmente muchos países desarrollados, y en particular los europeos, y por las que también España está llamada a transitar.

Las estadísticas demográficas

España adolece actualmente de un cierto retraso en la difusión de estadísticas demográficas. Los datos del Movimiento Natural de la Población (matrimonios, nacimientos, defunciones) se publican con cuatro a cinco años de retraso y los datos censales tardan casi una década en ser explotados en su totalidad. A estos retrasos se añaden sospechas sobre la calidad de algunas estadísticas. La posibilidad de que la población de los Censos y de los Padrones recientes esté sobreestimada, que ha sido apuntada por el INE al difundir los resultados provisionales de los Censos de Población y Viviendas de 1991, podría llevar a rectificar algunos indicadores demográficos y económicos de estos últimos años. Por ejemplo, si la sobreestimación afectara sobre todo a la población de más edad, se estaría también sobreestimando la esperanza de vida y dando la razón a los que ponen en duda que España goce de un nivel de mortalidad tan bajo.

Producir y difundir estadísticas recientes y fia-

bles es una necesidad vital para cualquier país desarrollado. España debe situarse, en cuanto a estadísticas demográficas se refiere, al nivel de los otros países comunitarios y para ello deberá acometer un esfuerzo especial de puesta al día.

Conclusión

Los economistas no acostumbran a introducir la población en sus análisis y cuando lo hacen ésta es generalmente una variable exógena de un modelo e interviene únicamente por su volumen.

La evolución reciente ha puesto de manifiesto la importancia de la estructura de la población, de sus cambios en el tiempo y de las diferencias que, por diversas circunstancias, se dan en un momento dado entre países.

Los ajustes y adaptaciones a que obliga la plena integración de España en la Comunidad Europea deben tener en cuenta también las diferencias que existen en los regímenes demográficos de los distintos países, conociendo, y corrigiendo si procede, sus consecuencias sobre los equilibrios económicos. □

BIBLIOGRAFIA

- Agüero Menéndez, I., y De Miguel Castaño, C. (1986): «Evolución demográfica y mercado de trabajo», en *Tendencias demográficas y planificación económica, Actas del Simposio Internacional, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 26-28 mayo*.
- Delgado Pérez, M., y Fernández Cordón, J. A. (1989a): «La fecundidad en España desde 1975», *Documento de Trabajo núm. 2, Madrid, Instituto de Demografía (CSIC)*.
- Devolder, B. (1986): «Tablas de mortalidad provinciales 1976-1980», *Documento de Trabajo, Centre d'Estudis Demogràfics, Universitat Autònoma, Barcelona*.
- EUROSTAT (1990): *Estadísticas Demográficas 1990, Eurostat, Luxemburgo*.
- Easterlin, Richard A. (1988): «Population and the European Economy: Making Mountains Out of Molehills?», *Symposium on Population Change and European Society, Florencia, 7-10 diciembre*.
- Fernández Cordón, J. A. (1986): «Análisis longitudinal de la fecundidad en España», en *Tendencias demográficas y planificación económica, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid*.
- Fernández Cordón, J. A. (1987): «La fecundidad reciente en España», en *Revista Economistas, Madrid, febrero-marzo, 1987*.
- Fernández Cordón, J. A., y Leguina Herranz, J. (1989): «¿De qué hablamos cuando hablamos de demografía?», *«El País», 17 mayo*.
- Instituto Español de Emigración (1990): *Mapa de inmigrantes extranjeros en situación irregular. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid*.
- López de Lera, D. (1991): «Análisis de la estadística sobre la población extranjera», *III Jornadas sobre la Población Española, AGE, Málaga*.
- Nadal i Oller, J. (1986): *La población española: siglos XVI a XX, Barcelona, Ariel, p. 264*.
- Tobío Soler, C. (1985): «Freno y redistribución del crecimiento demográfico en España: 1970-1975 y 1976-1981», *Revista de Estudios Territoriales, núm. 19, Madrid*.
- Varios Autores (1989): *Análisis del desarrollo de la población española en el período 1970-1986, Madrid, Ed. Síntesis*.

NOTAS

- (1) Datos provisionales del INE.
- (2) La fecundidad es un concepto que elimina las incidencias de la estructura por edad de las mujeres sobre el número de nacimientos y, por tanto, sobre la tasa de natalidad.
- (3) Año en que se inicia la publicación de datos de nacimientos por edad de la madre, con los que se pueden calcular índices de fecundidad.
- (4) Según la encuesta de fecundidad del INE, realizada en 1985.

INDICE

INTRODUCCION 5

ESTUDIOS

Localización industrial en la crisis económica. Modelo cinemático y dendrométrico	17	Ramón Manuel Garrido García
Dinámica empresarial y condicionamientos ambientales en las regiones atrasadas	39	Francesco Latella
Cambio tecnológico y oferta de transporte en los países desarrollados	61	Domenico Campisi Massimo Gastaldi Agostino La Bella
Las nuevas estrategias del desarrollo regional	77	Alfonso Utrilla de la Hoz
La industria en un espacio supracomarcal. La DTH-2 de Xàtiva (Valencia)	93	Vicente M. Monfort Mir Angel Mompó Romero
La política comunitaria de I + D y la innovación regional	113	Angel Martínez Sánchez
El modelo de asentamientos humanos en Extremadura	129	Julián Mora Aliseda
Modelos espaciales integrados en el diagnóstico territorial de Nicaragua	147	Mauricio Leonelli Petazzoni Félix Benito González
Envejecimiento, tamaño demográfico y sector de actividad en los municipios españoles	163	Juan José López Jiménez
La política territorial de Hungría	183	László Lackó Judít Öbert
Morfología urbana del área metropolitana de Barcelona en dos imágenes <i>Thematic Mapper</i>	215	Lluís Solé Sugrañes Pau Serra del Pozo

DOCUMENTACION JURIDICA 243

LIBROS Y REVISTAS

Recensiones	257
Reseñas	265
Sumarios	287
Acuse de recibo	293

MINISTERIO DE OBRAS PUBLICAS Y TRANSPORTES
INSTITUTO DEL TERRITORIO Y URBANISMO
Paseo de la Castellana, 67. 28071 MADRID-España

	Pesetas	
	España	Extranjero
Suscripción anual	4.000	5.000
Ejemplar	1.500	2.000

Los cambios sociales de los 80

La década de los ochenta ha sido un período de cambios rápidos y profundos en la sociedad española. El hecho mismo del cambio es algo que percibe cualquier observador y que empíricamente confirman los estudios de que disponemos (1). Que estos cambios se hayan producido en un corto espacio de tiempo nada tiene de sorprendente, dada la aceleración creciente que caracteriza a la moderna sociedad industrial. La tercera revolución tecnológica marca ya con su impronta a la sociedad española, pese a que el proceso de transformación que conllevan las nuevas tecnologías no haya hecho más que empezar. Conviene no perderlo de vista a la hora de enjuiciar los cambios ocurridos, que representan pequeños avances de ~~las~~ enormes transformaciones que ocurrirán en un futuro cercano.

Apenas caben opiniones discordantes, tanto sobre la existencia y amplitud de los cambios, como sobre la rapidez con que se están produciendo. Así que la tarea propuesta se reduce a enumerar los más significativos, acompañados de un corto comentario. Puede ser objeto de disenso, sin embargo, que se califiquen de *profundos* los ocurridos en la forma de vivir y, sobre todo, en la de sentir y pensar de los españoles. La noción de profundidad no tiene cabida en una ciencia social empírica que, sin entrar en honduras, consigna únicamente lo que se detecta en la superficie. Si hablamos de cambios profundos, sólo porque alcanzan zonas de la personalidad que inciden en el «carácter social», concepto que, lejos de poder definirse de una vez por todas, varía según los avatares del acontecer histórico.

A estas alturas tal vez quepa decir que la década de los sesenta y la de los ochenta han producido los cambios más importantes de esta segunda mitad de siglo. En la primera, España da un salto cualitativo desde una sociedad subdesarrollada, todavía fundamentalmente rural, a una industrial y urbana, en rápido crecimiento; en la segunda, no sólo se renueva, consolidándose, el crecimiento económico, sino que la modernización sobrepasa el ámbito exclusivamente productivo para incidir en el político, social y cultural.

Comparar los cambios que ocurrieron en la década de los sesenta, la más dinámica del franquismo, con los que se han producido en los ochenta, que caracteriza la presencia de los socialistas en el Gobierno, subrayando tanto las diferencias —a menudo tan patentes como significativas— como las constantes comunes que, precisamente por su permanencia en circunstancias tan diversas, podrían revelar un último trasfondo de la sociedad española, es un tema apa-

sionante que tenemos que dejar de lado, no porque sea tabú en determinados círculos, sino porque sobrepasa con mucho alcance e intención de este artículo.

1

Tres elementos habría que subrayar para una caracterización global de los cambios en la década de los ochenta.

1) *La consolidación del proceso democrático.* No se ha insistido lo suficiente en el hecho de que la transición que encabezó Adolfo Suárez terminó con un intento de golpe militar y otro estaba planeado para el 28 de octubre de 1982, fecha de las elecciones anticipadas que dieron la mayoría absoluta al Partido Socialista. El que uno de los viejos problemas que llevaba arrastrando España desde el siglo XIX, la injerencia de las Fuerzas Armadas en la política nacional, haya desaparecido del horizonte español es de por sí un mérito de alcance histórico que sitúa al país en una situación nueva para encarar al fin los muchos problemas que España tiene todavía pendientes en la construcción de infraestructura educativa-cultural y material, en la acomodación a una sociedad industrial, en el desarrollo social y democrático. No faltan los que piensan que, pese al precio que han tenido que pagar los socialistas en pérdida de su propia identidad, bastaría este éxito para justificar su paso por el gobierno.

2) *Nuevo impulso al crecimiento económico.* El Partido Socialista se hizo cargo de la responsabilidad de Gobierno en un momento de crisis profunda de la economía, en claro declive desde la llamada crisis del petróleo en 1973/1974. La debilidad de los últimos años del franquismo y la prioridad absoluta de la *reforma política* habían impedido, pese al balón de oxígeno que significaron los Pactos de la Moncloa en 1977, enfrentarse en serio a la crisis. La gran sorpresa del primer Gobierno socialista consistió en que, en contra de la opinión del partido y de una buena parte del electorado, Felipe González rechazase las políticas de izquierda, más o menos heterodoxas, que se venían preparando para encauzar lo que entonces se llamaba una «salida progresista de la crisis».

El Presidente del Gobierno mostró, por un lado, el coraje de enfrentarse en serio a la crisis; por otro, la prudencia, la cautela o la cobardía, según el punto de vista que se adopte, de hacerlo desde la más estricta ortodoxia neoliberal: prioridad a la lucha contra la inflación, reconversión industrial, privatización de parte del sector público deficitario,

apoyo a los beneficios empresariales con el fin de aumentar las inversiones.

3) *El ingreso en la Comunidad Europea.* El 1 de enero de 1986 representa, sin lugar a dudas, la fecha clave de la España contemporánea. Con la experiencia de estos años ya nadie pone en cuestión que la pertenencia a la Comunidad constituye el factor de esperanza más importante para los próximos años. Ha abierto una perspectiva de futuro, después de que la internacionalización de la economía, de una parte, y el centralismo franquista, de otra, terminaran por hacer inviable un proyecto nacional de desarrollo. Los diferentes pueblos de la Península se sienten todos muy europeos, aunque algunos, en mayor o menor medida, duden de su españolidad, con lo que tal vez España sea el país comunitario con mayor vocación europeísta y menor consistencia nacional.

Se podrá discutir si el Gobierno consiguió, o no, la mejor negociación, pero el éxito se cifra en que, pese a los muchos obstáculos, empezando por la férrea oposición de Francia, los hubiera ido salvando uno tras otro, pagando el precio correspondiente, hasta conseguir que España llegase a ser miembro de la Comunidad Europea que, con buen tino, era el objetivo primordial que se había trazado el Gobierno. Tres años más tarde, una vez caído el muro de Berlín, la integración hubiera sido mucho más difícil, sino imposible.

Los cambios sociales, tanto en la estructura social y territorial de España, como en la mentalidad y formas de comportamiento de los españoles, de algún modo están vinculados a la confluencia de estos tres factores: la entrada en la Comunidad Europea refuerza la democracia y el sistema capitalista de producción. En consonancia con los objetivos propuestos, el rasgo general que marca esta década es la aproximación, en unos aspectos más que en otros, a las medidas comunitarias. La homologación de España con el resto de Europa define el carácter principal de esta década.

2

La aceptación de la democracia como sistema de gobierno ya es un hecho consumado. Lo prefieren a cualquier otro, sean cuales fueren las circunstancias, un 80 % de los españoles, frente a un 8 % de nostálgicos. El que la base social de una extrema derecha sea tan débil es en sí un resultado positivo del modo cómo se ha llevado a cabo la transición, con el que se identifican el 81 % de los españoles, eso sí con fuertes variaciones regionales, que, como es bien sabido, constituyen uno

de los problemas graves todavía por resolver: las dinámicas sociales y políticas en el País Vasco, pero no sólo allí, denotan notables diferencias que no vamos a recoger en cada caso. Dejamos fuera de estas consideraciones la cuestión vasca, el tema del terrorismo separatista, así como la evolución de los distintos nacionalismos, que precisan de un tratamiento específico que rompe el marco de una introducción general.

Pero no sólo los españoles se identifican con la democracia, sino que también perciben que se consolida. Para el período de 1984 a 1988, el 53 % de los entrevistados cree que la democracia se ha robustecido, frente al 33 % que no nota diferencia y el 7 % que cree que incluso ha empeorado. Consolidación que indudablemente incide sobre la percepción que se tiene de la Iglesia y de las Fuerzas Armadas, los dos «poderes fácticos» que en la época franquista se distinguieron por una actitud claramente antidemocrática, así como un apoyo incondicional a la dictadura, la Iglesia, al menos hasta el Concilio Vaticano II, y las Fuerzas Armadas, pese a que se produjeran pequeñísimas fisuras con la UMD, hasta el final del régimen.

No dispongo de datos sobre la aceptación de la democracia dentro de las Fuerzas Armadas. La profunda transformación que han sufrido en la década de los ochenta, mejorando muy sensiblemente su nivel profesional, además de una importante apertura al exterior con la entrada en la OTAN, permiten concluir que los grupos reacios, apegados a una idea autoritaria de España, constituyen un residuo marginal que, si se mantiene vigilado y no se producen fuertes crisis sociales o nacionales, irán perdiendo importancia hasta desaparecer.

Lo que sí ha aflorado en amplios sectores sociales —más visible en la juventud, que se siente directamente amenazada por la obligación del servicio militar— es un antimilitarismo visceral, producto de un siglo de supeditación de lo civil a lo militar. El pacifismo se perfila como una posición que, no solamente en España, cuenta con cada vez mayor número de simpatizantes. Es un rasgo esencial de la nueva cultura. La tecnología armamentística, que exige un ejército numéricamente pequeño, pero muy especializado, junto con el pacifismo antimilitarista de amplios sectores sociales, arrastrarán consigo el que a medio plazo nos dotemos de unas Fuerzas Armadas profesionalizadas por completo.

En cambio, la información es abundante respecto a las mudanzas que en esta última década se han producido en la relación de los españoles con la Iglesia católica. Ha bajado el número de los

españoles que se declaran católicos —hace 10 años eran el 90 %; hoy son el 86 %; en todo caso, un 6 % más que los que se declaran demócratas—, el 1 % pertenece a otra religión y el 13 % dice no tener ninguna. Pero si el 86 % se considera católico, sólo el 81 % dice creer en Dios, y ya sólo un 42 % espera una vida después de la muerte, porcentaje que se corresponde con los que dicen que van a la iglesia al menos una vez al mes (el 43 %).

España sigue siendo un país católico en el sentido de que gran mayoría se identifica con esta religión, pero ello no quiere decir que la jerarquía eclesiástica pueda imponer ya dogmas y opiniones a un número de españoles que supere el 20 %. Cifra que, referida a grupo social homogéneo, es muy considerable, pero que circunscribe a un quinto de la población la que en rigor se puede llamar católica. Junto a la proporción de católicos en la población española, lo más significativo es el modo de su inserción social: los menos afectos a la religión son las clases trabajadoras urbanas y los jóvenes de 18 a 24 años, mientras que los más adictos son las clases bajas —jubilados con pequeños ingresos, población rural de pocos medios— seguidos de algunos segmentos de las clases medias. La mayor parte de los que confiesan haber abandonado el catolicismo se encuentran entre los jóvenes o provienen de las clases medias altas y de las clases altas.

El distanciamiento creciente de la religión de los sectores sociales más altos constituye un factor nuevo muy digno de consideración. El orden social y político ya no necesitan de la religión para legitimarse, lo que si, por una parte, independiza a las clases dominantes del apoyo de la Iglesia, por otra, libra poco a poco a la institución eclesiástica de la influencia de las clases dominantes. A la larga es una tendencia que está llamada a desempeñar un papel importante en la nueva relación de la sociedad con la religión, probablemente cada vez en menor medida «opio para el pueblo».

En un mismo sentido la religión, según se ha hecho menos dogmática y más personal, gana reconocimiento social y se debilitan las posiciones más hostiles: el anticlericalismo rabioso, propio de un pasado no tan lejano, muestra ya un carácter residual. También la religión, como rito tradicional, ha mejorado su posición: el matrimonio religioso, en relación a 1984, ha ganado 10 puntos en la opción de los jóvenes entre 15 y 24 años. En fin, si se comparan las cifras de los que se consideran religiosos en la Comunidad, España ocupa una posición intermedia entre los países más religiosos

—Portugal, Grecia, Italia e Irlanda— y los menos
—Alemania, Holanda, Francia.

3

Si se toman en cuenta las tasas de crecimiento económico y de descenso de la inflación (2), a partir de 1986 se ha visto confirmada con resultados positivos la política neoliberal del gobierno. Pero, como no podía ser de otra forma dentro del modelo elegido, han aumentado las desigualdades sociales, a la vez que se comprueba un desequilibrio creciente de los principales indicadores. No es mi tarea en esta ocasión juzgar la política económica llevada a cabo en los ochenta, ni insistir en posibles alternativas que tal vez hubieran estado más en consonancia con los principios socialdemócratas de que se reclama el Gobierno —el único mito que habría que destruir es que no ha habido en el pasado, ni habría hoy, alternativa a la política realizada—, sino tan sólo dejar constancia de los cambios y costes sociales que ha llevado consigo. El aumento de la desigualdad social, pese a los correctores que se han puesto en marcha, es el carácter más sorprendente de una década que lleva el sello socialista.

Pese a haber proclamado una y otra vez, sobre todo vísperas de elecciones, que la lucha contra el paro constituía la prioridad absoluta de la política económica del Gobierno —la demanda social que la población siente también como prioritaria, con gran diferencia de la seguridad ciudadana que es la que sigue en segundo lugar—, a lo largo de toda la década se han mantenido tasas muy altas de desempleo, crecientes hasta 1985, en que alcanza la cifra récord del 21,9 %, desciende al 17 % en 1989, y ahora parece haberse estabilizado alrededor del 15 %, en todo el período de las más altas de la Comunidad y que muestran su verdadero alcance, si se tiene en cuenta que la población activa en España sigue siendo muy baja: la población ocupada, respecto a la población total, es tan sólo el 29,3 %, mientras que la medida comunitaria alcanza el 38,4 %.

La década de los sesenta pudo controlar el desempleo, gracias a una emigración masiva de la fuerza de trabajo. En la década de los ochenta, no sólo se ha reintegrado parte de los emigrantes, sino que tenemos que habérmolas con una inmigración creciente que, además de problemas laborales graves, comporta otros de segregación y de convivencia interracial e intercultural por completo nuevos en nuestro país y a los que tendremos que dedicar cada vez mayor atención.

El haber sostenido durante toda la década cifras tan altas de paro podría interpretarse como el inicio de una época en que terminaremos por acostumbrarnos a un orden social que lleva en su seno un desempleo considerable, con todas sus secuelas conocidas: separación entre un sector integrado y otro marginal, numéricamente creciente; desarrollo de una cultura de la marginalidad; expansión del trabajo negro, que a veces se compatibiliza con el seguro de desempleo o la ayuda social; precariedad creciente en el empleo; mayor sumisión de los que gozan de un puesto de trabajo. O bien, el paro persistente de esta última década muestra tan sólo la todavía muy baja capacidad de la economía española para crear empleo, debido no tanto a la incidencia de las nuevas tecnologías, como a factores coyunturales, baja productividad, precio muy alto del dinero, que ponen tan sólo de relieve la persistencia de elementos heredados de nuestro retraso histórico.

Un nuevo crecimiento económico, y sobre todo la explosión de los beneficios empresariales en la segunda mitad de la década, no han aportado más que una subida muy moderada de los salarios reales en convenio —han oscilado entre un punto y punto y medio—; pérdida de un punto y medio porcentual del poder adquisitivo del «salario mínimo interprofesional»; rápido aumento de los trabajadores eventuales, que constituyen el 30 % del total de los asalariados, pero que sólo reciben el 20 % de la masa salarial.

En 1989, al final de la década, los salarios representaban el 49,3 % de la renta nacional, mientras que los beneficios empresariales alcanzaban el 50,7 %. En los años de rápido crecimiento —1986-1989— las retribuciones del trabajo subieron nominalmente en un 57,8 %, que supone un 23,3 % en términos reales, debido al incremento de la población ocupada. Si lo calculamos por persona, el aumento del salario real para estos cuatro años ha sido de 1,5 %.

Por otra parte, hay que dejar constancia de una cierta mejora de los pensionistas con ingresos más bajos o de la mano de obra rural en paro de las regiones menos desarrolladas (Extremadura, Andalucía) que, gracias al «subsidio de desempleo agrario» (desde enero de 1984), han pasado de no recibir nada a cobrar unas rentas muy bajas, pero altamente significativas por el salto cualitativo que supone incluir en la percepción de rentas a los sectores rurales más pobres. El saltar de cero a muy poco representó una mejora infinita que se ha traducido en el voto de estos sectores, claramente socialista.

Francisco Andrés Orizo, en un trabajo funda-

mental por la cantidad de datos que aporta para comprender la España de los ochenta, comprueba que, «con respecto a 1981, los españoles de 1990 están algo más satisfechos con su salud, algo más satisfechos con la situación económica de su hogar, piensan que tienen alguna más libertad de elección y control sobre la manera en que se desarrolla su vida, están más satisfechos con su vida en general y se sienten un poco más felices. Las diferencias no son grandes, pero se producen todas en el mismo sentido y uniformemente». Es una valoración que encaja con el dato, nada desdénable, de que en pesetas constantes la renta nacional se ha duplicado en esta década, y ello pesa, aunque no se haya mejorado, antes al contrario, la distribución de la riqueza.

4

Las desigualdades sociales y las diferencias regionales siguen siendo los caracteres más perdurables de la sociedad española; los problemas planteados en la década anterior continúan sin resolverse, pero se extiende la opinión de que muchos de ellos podrían encararse con éxito. Se detecta un mayor dinamismo y, lo que es más importante, una mayor seguridad en sí mismo. Los españoles saben mejor lo que quieren y están más dispuestos a luchar por ello. Cada vez son menos los que esperan la solución de sus problemas de la intervención mágica de los de arriba y, pese a que la década ha venido caracterizada por el afán de dinero fácil, con un «enriquecidos» como única consigna social, respecto a 1981, ha descendido la valoración social del dinero, con una aceptación creciente de los llamados valores posmaterialistas.

En primer término se coloca una nueva *calidad de vida* que define el desarrollo individual, el tipo de relación personal, la recuperación de la familia como forma de convivencia, la participación en los ámbitos que nos conciernen y la conservación del medio ambiente, que constituyen los nuevos objetivos que empiezan a mover a los españoles. Lo más significativo es una nueva moral social, que es muy laxa con el comportamiento sexual —en la década ha crecido sensiblemente el número de los que defienden la máxima libertad en un ámbito que se considera exclusivamente personal y, en consecuencia, se acepta de manera creciente el divorcio, la homosexualidad y el aborto—, pero que es inflexible con la corrupción, el soborno y cualquier otra forma de enriquecimiento por mediación de un cargo público, comportamiento que tiene un grado de rechazo mayor incluso que el asesinato político y, desde luego, que el consumo de drogas. □

NOTAS

- (1) Los datos que cito en este artículo provienen de las siguientes publicaciones: Francisco Andrés Orizo, *Los nuevos valores de los españoles*, Fundación Santa María, Madrid, 1991; Instituto Sindical de Estudios, *Evolución salarial 1986-1990*, Madrid, folleto s. a.; Centro de Investigaciones Sociológicas, «Los españoles ante la Constitución y las instituciones democráticas: 11 años de Constitución», *Estudios y Encuestas*, Núm. 23, Madrid, 1990; Instituto Sindical de Estudios, *Evolución Social en España, 1989*, Madrid, 1991, Fundación Friedrich Ebert, *Las expectativas sociales y políticas de los españoles*, Madrid, 1988.
- (2) Para una visión de conjunto del desarrollo económico en España en estos últimos años, Michael Ehrker, *Die spanische Wirtschaft in Europa. Zwischen EG-Beitritt und Europäischem Binnenmarkt 1992*. Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn, 1990.

Agricultura y Sociedad

Una revista trimestral de ciencias sociales
sobre la agricultura la pesca y la alimentación

ENERO



MARZO

1991

ABRIL



JUNIO

1991

ESTUDIOS

A. LOPEZ ONTIVEROS

Algunos aspectos de la evolución de la caza en España.

J. A. CECILIA GOMEZ

Especies cinegéticas españolas: descripción, modalidades de caza y trofeos.

A. LOPEZ ONTIVEROS-F. R. GARCIA VERDUGO

Geografía de la caza en España.

M. RIVERA MATEOS

Caza y agricultura en zonas de montaña.

I. PEREZ VICENTE

Legislación cinegética española: evolución y actualidad.

A. MULERO MENDIGORRI

La organización local de la caza en España. Una aproximación geográfica.

E. ALVARADO CORRALES

La actividad cinegética en Extremadura.

F. FERNANDEZ GARCIA

La caza en Asturias

EMILIA MARTINEZ GARRIDO

La geografía de la caza en Castilla-La Mancha.

M. ORTIGOSA PEÑAS

La caza en las tierras de titularidad pública de la provincia de Córdoba.

NOTAS

A. M. DOCTOR CABRERA

Incendios forestales y caza.

A. LOPEZ ONTIVEROS

Reflexiones y notas sobre la caza en Galicia.

R. OSUNA LUQUE

La caracterización de los principales protagonistas de la actividad cinegética en las provincias de Córdoba y Jaén.

M. J. SANCHEZ RAYA

La obra cinegética española de A. Chapman y W. J. Buck.

BIBLIOGRAFIA

I. Crítica de libros: E. ALVARADO CORRALES: La caza en Extremadura. I Congreso Internacional de la Caza en Extremadura. A. M. DOCTOR CABRERA: Protección de la fauna salvaje. A. MULERO MENDIGORRI: II Jornadas de turismo cinegético. M. ORTIGOSA PEÑAS: De la Extremadura agreste. Notas para un estudio de la evolución histórica de la caza mayor. I. PEREZ VICENTE: El derecho de caza en España. I. PEREZ VICENTE: Legislación de caza. II. Reseña de libros. III. Revista de Revistas

DOCUMENTACION

M. E. SARMIENTO

Bibliografía cinegética española.

ESTUDIOS

ALBERTE MARTINEZ LOPEZ

Antecedentes del sector lácteo gallego 1890-1935.

JESUS J. ALONSO CASTROVIEJO

La evolución del viñedo riojano durante los siglos XVII y XVIII.

JOSE ANTONIO SEBASTIAN AMARILLA

La producción de cereales en tierras de León durante la Edad Moderna (1570-1795).

JUAN CABRAL BUSTILLOS

Transformaciones agrarias e incendios forestales: un índice de la deforestación en la provincia de Cádiz (1978-1989)

ANGEL PANIAGUA MAZORRA

Los nuevos cultivos y la colonización agrícola de la segunda mitad del Siglo XIX.

NOTAS

FEDERICO AGUILERA KLINK

Algunas cuestiones sobre la economía del agua.

JOAQUIN OCAMPO SUAREZ-VALDES

Reformismo agrario ilustrado y reforma agraria liberal en Asturias (1750-1850).

JUAN CARLOS GONZALEZ FARACO

Efectos del cambio social en una práctica ganadera tradicional: la cria de caballos en las Marismas de Doñana.

BIBLIOGRAFIA

I. Crítica de libros: JESUS GARCIA FERNANDEZ: «Campesinos y pescadores del Norte de España». TOMAS GARCIA AZCARATE: «Agriculture and the environment towards integration». ISIDORO NABI: «Ciencia y tecnología». JUAN MANUEL GARCIA BAROLOME: «La renaissance rurale». GLORIA RODRIGUEZ GOMBAU: «Eficacia y rentabilidad de la agricultura española». FRANCO CAZZOLA: «Storia dell'agricoltura italiana in età contemporanea. Spazi e paesaggi». JOSE IGNACIO JIMENEZ BLANCO: «Clasificación general de los montes públicos hecha por el Cuerpo de Ingenieros del ramo en cumplimiento de lo previsto por Real Decreto de 16 de febrero de 1859 y Real Orden de 17 del mismo mes y aprobada por Real Orden de 30 de septiembre siguiente». II. Reseña de libros. III. Revista de Revistas.

Director: *Cristobal Gómez Benito*

Edita: *Secretaría General Técnica*
Ministerio de Agricultura, pesca y
Alimentación

SUSCRIPCION ANUAL PARA 1991

- España 4.400 ptas.
- Estudiantes 3.300 ptas.
- Extranjero 5.500 ptas.
- Número suelto 1.300 ptas.

Solicitudes: A través de librerías especializadas o dirigiéndose al Centro de Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Paseo de la Infanta Isabel, nº 1, 28071-MADRID (ESPAÑA).

Teoría de la transición

A un año justo del final de la transición económica en España, todavía no se ha abierto el necesario debate sobre su evolución y sus consecuencias; es decir, en qué condiciones entraremos en lo que se ha denominado la «normalidad» del sistema, identificada con una España integrada plena y coherentemente en Europa, zona natural de intercambio. Al repasar, nuevamente, la historia de los últimos quinquenios se distinguen nítidamente tres etapas diferenciadas: con la muerte de Franco y el referéndum sobre la reforma se abre la transición política, de la que nadie sabía «a priori» su duración. A continuación, España ingresaba en la Comunidad Europea —año 1986— y se daba un plazo concreto (1 de enero de 1993) para realizar las transformaciones necesarias para pasar de un régimen autárquico y ensimismado a un sistema capitalista integrado. Por último, el gran salto adelante, la ruptura definitiva con los cuarenta años de aislamiento, se dará cuando los usos y costumbres de la sociedad civil sean los de una democracia desarrollada y sin temores a una marcha atrás.

Coincide esta teorización de lo acontecido en España con el análisis de las transiciones realizado recientemente por el sociólogo Ralf Dahrendorf, antiguo director de la London School of Economics, al estudiar la revolución europea de 1989 en los países del Este. Dahrendorf cita incluso la experiencia española como precedente útil para las de Hungría, Checoslovaquia, Polonia, etc., y dice: «No todos los países tienen la suerte de contar con un Adenauer y un Erhard, o con un Juan Carlos y un Adolfo Suárez y más tarde un Felipe González, al mismo tiempo».

El camino que establece el sociólogo para pasar desde el «socialismo real» a lo que él denomina «sociedad abierta» (conceptualización típicamente popperiana, de quien Dahrendorf se siente deudor y seguidor) tiene analogías centrales con la senda seguida en nuestro país para traspasar el modelo autoritario del general Franco hasta la España integrada en Europa de nuestros días. Dahrendorf distingue tres etapas:

a) La transición constitucional: los cambios de las leyes. Es la hora de los juristas; deben promulgarse los derechos básicos del nuevo régimen. Puede durar poco tiempo, ya que se juega a favor del viento: todos obtienen ganancias del cambio de situación, excepto la anterior «nomenclatura». El sociólogo alemán afirma que esta transición se puede realizar en seis meses.

b) La transición económica: es el momento de los economistas y de los políticos. Para ver sus resultados se necesitará más de una legislatura; por ejemplo, seis o siete años, como sucedió en Es-

Joaquín Estefanía
Director del diario «El País»

paña o Portugal: «Las reformas económicas conducen inevitablemente a través de un valle de lágrimas. Resulta difícil predecir cuánto tiempo costará atravesar el valle, pero seguramente más de lo que dure el primer parlamento, y es posible que ello engendre cierto grado de desilusión, amenazando así la nueva estructura constitucional y las reformas económicas que prometían tanto, pero que cumplieron tan poco». En general, se suele producir una gran tensión entre las prioridades de la reforma política y la económica, que adquirirá tintes catastróficos si coincide con un proceso de recesión. De ahí la denominación de valle de lágrimas, un valle en el que quien quiera caminar no podrá abandonar a la mitad del trecho, ni volverse atrás. Sin embargo, la reforma económica es tan imprescindible como la constitucional.

c) La transición de la sociedad civil: es el tiempo de los ciudadanos, son sus hábitos políticos y culturales los que varían. «Cuando comprendimos que éramos esclavos, supimos que nos habíamos transformado en ciudadanos», escribía el periodista polaco Adam Michnik recientemente. Para ello se necesita sin duda del largo plazo; es la experiencia más difícil. Dahrendorf habla de sesenta años.

De seis meses a sesenta años. Una transición completa hacia la «sociedad abierta» es obra para más de una generación. Concluye el sociólogo alemán: «La hora de los juristas es eufórica y plena de progresos visibles; la hora de los políticos es por momentos tensa, pero también por momentos entusiasta; la hora de los ciudadanos se prolonga interminablemente en numerosas subidas y bajadas, y su éxito nunca puede medirse realmente».

El caso español

Dentro de este esquema, España se encuentra finalizando la segunda fase y a punto de comenzar la tercera. El éxito de la transición política española consistió en el tránsito pacífico y ordenado de un régimen a otro, pero también tuvo sus puntos débiles: el principal fue la ausencia de soluciones técnicas a los problemas económicos (abandono de la economía) y el mantenimiento de las estructuras del poder económico-financiero del franquismo, para que permanecieran neutrales. El abordaje de estos problemas coincidió casi exactamente con la llegada de los socialistas al poder, por primera vez de una manera químicamente pura —sin necesidad de coaliciones— en la historia de España. Es decir, se asentaba en el Gobierno, casi sin solución de continuidad desde el franquismo (tras un

breve interregno centrista) la izquierda moderada.

Por ello tiene especial interés conocer la receptividad y la actuación del mundo empresarial, que se encontró sorprendido con que quienes mandaban no eran precisamente sus homólogos políticos orgánicos (derecha económica versus derecha política), pero que si embargo aplicaban un programa ortodoxo de ajuste económico teóricamente más cercano a sus posiciones que a las de la izquierda de moda (los socialistas franceses adoptaron, pocos meses antes, una política expansionista) o a las de los sindicatos. La actitud de los empresarios organizados (en la Confederación Española de Organizaciones Empresarial, patronal única) —otra cosa son las opiniones de distintos sectores o empresarios individuales— ha cerrado ahora, casi diez años después, un ciclo completo.

El programa electoral con el que el PSOE ganó las elecciones de 1982 fue un ejercicio teórico, tirado a la papelera en cuanto Felipe González llegó a la Moncloa y Miguel Boyer al caserón de la calle Alcalá en el que está el Ministerio de Hacienda. Pero el saludo que le hizo la CEOE quedará para la historia. Pocos días antes de los comicios, decía la patronal. «Los objetivos más importantes y más duraderos del programa del PSOE coinciden en apoderarse de una serie de estructuras básicas, con lo cual, a pesar del fracaso de su política económica, su permanencia en el poder se hará más irreversible. Se trata de un auténtico objetivo de cambio, pero de cambio en aspectos esenciales de nuestro modelo de sociedad, que lo aproximaría en gran medida a los modelos marxistas de Europa del Este». Es decir, siete años antes apenas de que se derrumbase el muro de Berlín y muriese toda una concepción del Estado (la del socialismo real), los patronos vaticinaban, con una gran visión y conocimiento de la realidad, que los socialistas españoles tendían a él. En ese mismo análisis del programa del PSOE, se afirmaba: [los socialistas] «se suelen presentar como el partido de las libertades. Su programa rezuma y propone intervencionismo del Estado por doquier. Pero no se trata sólo de eso. Con el programa del PSOE los sindicatos están omnipresentes en el Estado, en la Seguridad Social, en la empresa e incluso en la educación, con una presencia que llega a la gestión directa. Y no se trata de la representación de los trabajadores, sino de unas estructuras de aparatos sindicales a los que se potencia a pesar de su escasa y decreciente afiliación. En este sentido, el socialismo propugnado en el programa del PSOE se parece mucho más al socialismo yugoslavo que a los modelos europeos modernos».

El cambio de opinión se produjo tan rápida-

mente como el de programa. El ajuste macroeconómico propiciado por González fue considerado imprescindible para reequilibrar la economía española. Las primeras intervenciones del presidente del Gobierno y del ministro de Economía en foros empresariales terminaron siempre con una fuerte salva de aplausos. El apoyo empresarial a las políticas económicas globales aplicadas por los socialistas ha existido casi siempre, aunque con diferentes grados de matiz. Sin embargo, se ha roto en buena parte en los últimos meses, coincidiendo con la presentación de los últimos Presupuestos Generales del Estado y con los resultados de la Central de Balances del Banco de España correspondiente a 1990, que indicaban que 1990 fue el peor ejercicio para las empresas desde que el PSOE está en el Gobierno, en conceptos tan básicos como producción, resultados económicos y capacidad de financiación. La última manifestación del presidente de la CEOE (de finales de noviembre pasado) ha sido casi tan dura como aquel documento de 1982 y cierra todo un proceso. José María Cuevas afirmó: «Se ha agotado el modelo económico impuesto por los socialistas en 1982; no se hace economía, se hace política y ésta condiciona la economía; no se han reducido los desequilibrios y cualquier medida que se toma va a cargarse el empleo; no se toman decisiones coherentes de modificación seria de las cosas y, aunque muchos dicen que no se toman por los problemas internos del PSOE, yo creo que es porque no se quiere que haya repercusiones sociales (fracaso de las leyes del catastro, huelga y competitividad)», etc.

Método y renovación

Durante los primeros años de la transición política, el método utilizado para reconducir la coyuntura fue la de los pactos sociales. Se firmaron seis grandes acuerdos: los Pactos de la Moncloa, el Acuerdo Básico Interconfederal, el Acuerdo Marco Interconfederal, el Acuerdo Nacional de Empleo, el Acuerdo Económico y Social y el Acuerdo Interconfederal. La metodología de pactos sociales, una especie de alianza santsimoniana de trabajadores, empresarios y Gobierno para modernizar la economía, es más propia de regímenes socialdemócratas que de Gobiernos conservadores; pese a ello, los socialistas se han visto impotentes, en las más diversas ocasiones, para repetir la experiencia anterior, imprescindible por otra parte si se pretende entrar en el mercado único europeo el 1 de enero de 1993 en las mejores condiciones posibles de competitividad. Además, el PSOE pedeció

la huelga general (14 de diciembre de 1989) de más grande seguimiento en los últimos cincuenta años, con la pasividad empresarial.

¿Son los empresarios los mismos ahora, diez años después, que cuando los socialistas llegaron al poder? No hay estudios empíricos que demuestren la capacidad de movilidad de esta capa social, pero sí se puede afirmar que han tenido una buena capacidad de renovación en bastantes de sus organizaciones representativas. Para que se pueda hablar de una auténtica transición, se tienen que dar dos elementos paralelos: un cambio profundo de las reglas del juego y una transformación de los agentes que lo hacen posible. Las primeras variaron con la propia Constitución, que cerraba las puertas a una sociedad autárquica e intervencionista y definía a la española como una economía de mercado, y han sido reemplazadas hasta la exhaustividad desde el ingreso de nuestro país en la Comunidad Europea.

Respecto a la modificación de los agentes sociales, es muy expresiva la que se ha dado en el mundo empresarial. La mayor parte de los apellidos ilustrativos del tejido empresarial de los años setenta desaparecieron o se hicieron subsidiarios de otros grandes empresarios, nacidos al albur de lo que se denominó el desarrollismo o del milagro español producido en el socialismo. En cuanto a los órganos representativos, el más retardatario es quizá la propia CEOE, en cuya cúpula permanecen aún empresarios del antiguo régimen, vinculados al sindicato vertical, por los que no pasan los años y los acontecimientos mundiales; constituyen una especie de nomenclatura empresarial inmovilista. Sin embargo, hay instituciones nuevas (el Club de Empresarios, por ejemplo, relacionado directamente con el socialismo); otras que sí han sustituido a sus antiguos dirigentes (Cámaras de Comercio, Asociación Española de Banca Privada, etc.); sectores de punta en los que la transmutación de altos cargos empresariales se ha generalizado (la banca privada) o incluso han incorporado a personas vinculadas a los socialistas o directamente a militantes del PSOE, reconvertidos por la fuerza de la necesidad en «nuevos empresarios». Más aún, se sigue generando un tejido patronal nuevo con la constitución de asociaciones específicas en defensa de intereses; la última ha tenido lugar en Cataluña, donde se ha formado el Instituto de la Empresa Familiar, constituido por un centenar de empresarios «para defender los intereses fiscales y de imagen de los grandes grupos familiares españoles».

El Instituto de la Empresa Familiar ha planteado otro problema latente en el mundo empresarial es-

pañol al afirmar que los grupos familiares tienen elementos comunes «no siempre entendidos ni defendidos por otros foros económicos representativos, como el Círculo de Empresarios de Madrid o el Círculo de Economía de Barcelona, cuya actividad es más general, y en gran medida no está dirigida por empresarios, sino por profesionales, ex políticos o altos funcionarios de la Administración». Es decir, en los últimos años se está depurando el concepto de empresario, abusivamente extendido en muchas ocasiones al alto directivo o al asalariado de lujo. Según esta otra acepción más estrecha, empresario es aquel que pone su dinero, si hace falta, para pagar una letra o las nóminas del personal. Así contado, el universo empresarial sería bastante inferior.

¿Cuál es el mayor logro empresarial en el período de transición económica? Instalados en la parte alta del ciclo económico, sin duda ha sido el vuelco de la opinión pública en cuanto a su labor. La analogía empresario-explotador estaba generalizada a finales de los años setenta, en los que en cualquier encuesta coexistían porcentajes mayoritarios de estudiantes que aspiraban a ser altos funcionarios de la Administración con porcentajes muy pequeños, de apenas un dígito, de emprendedores en potencia. Ahora la situación hegemónica es exactamente la contraria: un sondeo publicado hace escasos meses sobre nuevos valores culturales de la sociedad española indicaba que en nuestro país se piensa en vivir mejor, en ganar más dinero como sea, en hacer cualquier cosa por dinero; se cuida lo propio y se maltrata lo que es de propiedad pública; se admira más a quien gana mucho que a quienes viven con valores y principios morales. Lo más importante son los intereses privados y la libre empresa que anima a las personas a ocuparse de sí mismas, en la que lo fundamental es la eficacia y el rendimiento, en la que cada cual es libre de ganar todo lo que sea capaz de conseguir y en la que se da mucha importancia a la creación de riqueza. Es la descripción más exacta del «becerro de oro».

Conseguida una imagen pública, los empresarios tratan de lograr desde hace tiempo una teoría que explique sus intereses y no los haga sospechosos de egoísmo, sino de eficacia; en la que la especulación no sea algo consustancial al sistema, sino una excrecencia del mismo. Sólo si lo consiguen, su cultura y, por tanto, ellos mismos, serán hegemónicos en la España de la normalidad democrática, integrada perfectamente en Europa. □

El mercado de trabajo en España, 1983-1991: una evaluación

Luis Toharia

Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico
Universidad de Alcalá de Henares.

Miembro del equipo investigador de la Fundación IESA

Introducción

Es bien sabido que los científicos sociales tenemos una importante limitación a la hora de extraer conclusiones de las observaciones que realizamos: no somos capaces de realizar experimentos controlados, en los que sólo alteremos el valor de un parámetro para analizar sus consecuencias en comparación con un «grupo de control» en el que dicho parámetro no ha sido alterado. Así, pues, tenemos dos problemas: por una parte, no podemos variar el valor de un único parámetro sin alterar el de los demás; por otra, no tenemos «grupo de control», por lo que necesitamos un «contra-factual» teórico (tenemos que construir una teoría que nos diga qué habría pasado de no producirse la alteración del parámetro en cuestión). Si estas afirmaciones son ciertas en general, lo son aún más en el caso de la economía española en los últimos 20 años. En efecto, en esos años se han producido coincidencias históricas muy notables: por ejemplo, la primera crisis del petróleo se vio acompañada en España de un cambio básico del sistema político y de relaciones laborales y la reforma del Estatuto de los Trabajadores de 1984 se ha visto acompañada de una reactivación económica sin precedentes en los dos decenios anteriores. Por ello, cualquier evaluación que se quiera realizar sobre lo acontecido en estos últimos años debe proceder con suma cautela. Con todo, existen bastantes datos para, al menos, intentarlo, aunque los matices personales sean inevitables. Eso es lo que me propongo hacer en estas páginas. El artículo consta de tres partes: en la primera, se presenta una evaluación general de la evolución del mercado de trabajo en los últimos nueve años; en la segunda, se aportan algunos datos complementarios de esa evaluación en lo referente a la evolución del empleo y el paro; por último, el artículo concluye con lo que a mi juicio constituyen los retos de cara al futuro con los que se enfrenta el mercado de trabajo español.

1. Evaluación general

Los nueve años de vida de la revista *Economistas* han sido años de grandes cambios en lo que se refiere al mercado de trabajo en nuestro país. En 1983 (momento en que sale el número 1 de la revista), la economía española se encontraba inmersa en una crisis económica cuyo fin parecía lejano; trimestre tras trimestre, la Encuesta de Población Activa arrojaba cifras de empleo cada vez menores, en una caída que parecía imparable. Las

expectativas de solución que había traído consigo la llegada al gobierno del Partido Socialista pronto se habían visto frustradas por la tenacidad de la penuria económica. Los problemas económicos parecían tan enraizados que no bastaba un cambio de gobierno, por muy espectacular que fuera y por mucho apoyo popular con que contara, para solucionarlos. De hecho, parece como si ese triunfo tan aplastante llevara al nuevo gobierno socialista a moderar de inmediato sus posturas anteriores en materia económica. Buena prueba de ello es sin duda el nombramiento como ministro de Economía de Miguel Boyer, que había estado bastante apartado de las discusiones parlamentarias de esa época.

Merece la pena recordar cuáles eran esas discusiones parlamentarias entre el gobierno de la UCD y la oposición del PSOE (en 1981-1982). Ambas partes parecían adoptar una sencilla teoría de la curva de Phillips según la cual existen dos objetivos irreconciliables de política económica: la inflación y el paro. El gobierno de la UCD insistía en que la desaceleración de la inflación seguía siendo prioritaria y que, para ello, había que seguir potenciando los pactos sociales encaminados a moderar el crecimiento salarial, como los firmados en años anteriores, en buena medida «hijos» de los Pactos de la Moncloa de 1977. La oposición del PSOE, por su parte, denunciaba la poca atención que el gobierno prestaba al problema del paro, que por entonces alcanzaba ya cotas cercanas a los 2 millones de personas y tendía a restar importancia a las explicaciones de la caída del empleo basadas en el fuerte aumento de los salarios, así como a los problemas inflacionistas. Simplificando, parecía que la excesiva preocupación por la inflación (y la contención salarial) era «de derechas» y que las «izquierdas» estaban más preocupadas por el problema del paro. Baste recordar la discusión que por aquella época mantuvieron en las páginas de «El País» Luis M.^a Linde, por entonces Secretario General Técnico del Ministerio de Economía, y Joaquín Almunia, responsable económico del PSOE, a propósito de la «tasa de paro no aceleradora de la inflación» (de la que hablaba Linde) rebautizada por Almunia como «tasa de paro insoportable».

Con su llegada al poder, el PSOE modificó su postura teórica con respecto al dilema inflación-paro, afirmando que aunque el problema fundamental seguía siendo el paro, para solucionarlo era necesario tener controlada antes la inflación. Los dos objetivos dejaban, pues, de ser contradictorios. Junto a esta postura, cobró cada vez más fuerza la idea de que los problemas de empleo de

la economía española estaban relacionados con el funcionamiento interno del mercado de trabajo, sobre todo a la vista de la continua evolución negativa registrada en 1983 y 1984 (período en que se perdió medio millón más de empleos, elevando la pérdida total desde 1977 a 1,5 millones, aproximadamente). El problema residía en la «rigidez» de funcionamiento del mercado de trabajo, en su incapacidad de adaptación. Ganaba adeptos la idea expresada por un empresario de Coslada según el cual «si pudiera despedir a 100 obreros, contrataría a 125» (la cita me la proporcionó José A. Martínez Soler). Junto a esta idea, tendió a favorecerse el retorno al mecanismo asignador del mercado y se empezó a criticar la existencia de pactos salariales globales que no tenían en cuenta las realidades microeconómicas de los distintos sectores y empresas. Así, para 1984, el gobierno se mostró contrario a la firma de ningún pacto global.

Fue en ese contexto en el que el gobierno acometió la reforma del Estatuto de los Trabajadores, encaminada a favorecer al máximo la contratación laboral sin reducir los derechos adquiridos de los trabajadores ya contratados. La reforma no fue en sí misma tan radical, pues lo único que hizo fue ir algo más allá de lo ya estipulado en un Real Decreto anterior (de 1982), en el sentido de eliminar las trabas y limitaciones existentes, y su aportación más novedosa fue el «contrato por lanzamiento de una nueva actividad» que los hechos posteriores se encargaron de minimizar, pues apenas ha sido utilizado. Sin embargo, su fuerza residió en el compromiso adquirido por un gobierno inicialmente contrario a esas formas atípicas de contratación al elevar la reforma al rango máximo posible: su incorporación al Estatuto de los Trabajadores, norma fundamental que rige el funcionamiento del mercado de trabajo en nuestro país.

En parte como contrapartida de estas reformas, y en parte para conseguir que su eficacia fuera la máxima posible, el gobierno impulsó un acuerdo global para el bienio 1985-1986, el Acuerdo Económico y Social (AES), al que quiso dar el máximo de difusión como su modelo de funcionamiento socio-laboral (a título de ejemplo, el texto del AES se tradujo al inglés para su difusión internacional). El AES contenía dos partes: en primer lugar, una serie de declaraciones de intenciones de política económica del gobierno y, en segundo lugar, un acuerdo-marco para la negociación colectiva, similar a los firmados en años anteriores (tanto es así que las cláusulas de productividad, muy aireadas por la prensa en esa época, eran una copia literal de las contenidas en el AMI de 1980). Entre las declaraciones del gobierno había dos especialmente

relevantes desde el punto de vista de las instituciones del mercado de trabajo: una que afirmaba que era intención del gobierno adaptar la normativa relativa a los despidos a la existente en los países del entorno comunitario (que los empresarios entendieron que quería decir que se iba a eliminar la autorización administrativa previa a los expedientes de regulación de empleo); y otra que declaraba que se iban a tomar medidas para elevar la tasa de cobertura del seguro de desempleo al 48 % de los parados (los sindicatos tomarían posteriormente esta cifra como bandera reivindicativa).

En el frente teórico-académico, y en consonancia con esta evolución, las discusiones de la época siguieron ahondando en las causas del paro en España, si bien ahora el énfasis se ponía menos en los salarios y más en la rigidez del mercado de trabajo. Surgieron también otros puntos de vista sobre el problema: el «estructural», que concedía importancia a la situación de debilidad del sistema productivo heredada del franquismo, que le impidió hacer frente a la nueva situación de crisis económica, progresiva internacionalización de los mercados y cambio político-laboral; y el «tecnológico», que hacía hincapié en la importancia de los cambios técnicos como factores desencadenantes de la crisis de empleo.

Otra de las consideraciones importantes de esa época, en la que la tasa de paro superaba ya el 20 % de la población activa, fue la probable importancia de la economía sumergida que explicaría que la situación social no se desbordase porque en realidad el nivel de paro no sería tan grande. Con el fin, entre otras cosas, de «pillar» a la Encuesta de Población Activa (EPA), en 1985 se realizó la Encuesta de Condiciones de Vida y Trabajo (ECVT). Esta encuesta, de enorme interés para el conocimiento de muchos aspectos de nuestro mercado de trabajo, sirvió al fin político que se perseguía: recuérdense las declaraciones del ministro Solchaga en el aeropuerto de Palma en el verano de 1986 afirmando que, según dicha encuesta, el paro era en realidad del 15 % y no del 21 como se deducía de la EPA. Los estudios posteriores sobre esta encuesta (incluidos los realizados por el propio Ministerio de Economía) pusieron en entredicho dicha afirmación y al tiempo subrayaron el interés de un conocimiento del mercado de trabajo tan completo como el que proporcionaba la ECVT. En todo caso, la idea de que la economía sumergida podía explicar una parte sustancial del paro recogido por la EPA ha pasado a mejor vida. Actualmente, la idea más generalmente aceptada es que la EPA recoge razonablemente bien el nivel de empleo aunque, gracias a la ECVT, sepamos que

una parte importante del empleo recogido (estimado entre el 20 y el 30 % en 1985) no cumple adecuadamente las normas laborales (especialmente las relativas a la Seguridad Social). Desgraciadamente, y pese a la opinión unánimemente favorable de los investigadores que han trabajado en dicha encuesta, su posible repetición que, entre otras cosas, permitiría realizar una valoración de la influencia del fuerte aumento experimentado en estos años por la contratación temporal en las condiciones de «precariedad del empleo», duerme en estos momentos el sueño de los justos.

El AES marcó el final (¿de momento?) de la experiencia española de «concertación social». Por razones de diversa índole, que pueden ir desde los resultados de las elecciones sindicales de 1986, el posterior enfrentamiento de la UGT con el gobierno, motivado en parte por dichos resultados y en parte por la reforma de la ley de pensiones, hasta la mejora de la coyuntura económica en un clima de inflación relativamente controlada, no ha habido más acuerdos globales, aunque de cuando en cuando se ha suscitado la necesidad de resucitar la concertación social y ahora se habla de un «pacto de competitividad» o «pacto social de progreso» de cara a la implantación del Mercado Único Europeo a partir de 1993.

Lo interesante, sin embargo, es que, pese a esta inexistencia de acuerdos globales, la negociación colectiva ha seguido derroteros similares a los de años anteriores: los salarios se han negociado en función de la inflación esperada (aunque sin tomar como referencia la cifra adelantada por el gobierno, que no ha sido creída por parte de los agentes sociales), la dispersión en cuanto a los salarios negociados se ha mantenido en niveles bajos, los salarios reales han tendido a seguir creciendo de forma moderada y los costes laborales unitarios se han mantenido o han descendido. La integración de la peseta en el Sistema Monetario Europeo tampoco ha alterado en exceso el comportamiento salarial, pese a los supuestos mecanismos disciplinadores que comporta (como cualquier sistema de tipos de cambio fijos), y parece que las tensiones inflacionistas no se han disparado.

En cuanto al empleo, la situación ha mejorado de forma espectacular desde 1985, con tasas de crecimiento desconocidas ni siquiera en los mejores tiempos del desarrollismo franquista. Pese a ello, la tasa de paro sólo se ha reducido de forma moderada y actualmente sigue en niveles superiores al 15 % de la población activa, con un volumen de parados cercano a los 2,5 millones.

La mayoría de los analistas del mercado de tra-

bajo, incluido el que escribe estas páginas, tardamos mucho tiempo en darnos cuenta del cambio de tendencia que se produjo en 1985. Seguimos discutiendo sobre los salarios, la flexibilidad y rigidez del mercado de trabajo y su influencia en la creación de empleo y no éramos conscientes del fuerte ritmo a la que ésta se estaba produciendo. Y, sin embargo, la gran pregunta que hay que responder en cuanto a la evolución reciente del mercado de trabajo español no se refiere ya tanto a los problemas de creación de empleo como a las causas por las cuales el fuerte crecimiento del empleo no se ha traducido en una mayor disminución del paro. Muchas veces se comete el error de equiparar aumento del empleo y reducción de paro y razonar como si el estancamiento del nivel de paro se debiera a un estancamiento del nivel de empleo. Y la verdad es que resulta difícil pensar que la economía española habría podido crear mucho más empleo en estos últimos cinco años si, por ejemplo, los salarios reales hubieran aumentado más despacio o incluso hubieran disminuido o si se hubieran reducido los costes de despido (o, a sensu contrario, si no se hubiera favorecido el uso de contratos temporales).

2. Algunos datos sobre la evolución del empleo y el paro

Merece la pena completar la evaluación general anterior con una serie de datos que resumen, desde el punto de vista del empleo y el paro, la comparación con la situación existente hace nueve años (todos los datos que se presentan a continuación se basan en las series homogeneizadas de la EPA estimadas por la Dirección General de Previsión y Coyuntura del Ministerio de Economía y Hacienda):

Empleo

1) El nivel de empleo es en 1990 superior en 1,5 millones de personas, aproximadamente, al existente en 1982.

2) Ese aumento se reparte por sexos de forma algo favorable a las mujeres, que experimentan un aumento de 800.000 personas, lo que implica una cierta feminización del empleo, pasando la proporción de mujeres del 29 al 32 % del empleo total.

3) Por sectores, son la construcción y los servicios los que se reparten el aumento, mientras que la industria se encuentra en niveles algo inferiores (pese a la leve recuperación registrada desde 1985)

y la agricultura prosigue su tendencia descendente secular.

4) La tasa de salarización de la población ocupada ha aumentado con la recuperación, dando al traste con las ideas relativas a la importancia del «auto-empleo» como método de creación de empleo.

5) El peso del sector público en el empleo asalariado ha crecido de forma continuada: de representar cerca del 21 % en 1982, actualmente representa en torno al 23 %. Aunque no se trata de un aumento espectacular, debe tenerse en cuenta que se produce en un contexto de extraordinario aumento general del empleo.

6) En cuanto al nivel de cualificación requerido por el empleo creado, no puede decirse que haya sido extraordinario; las ocupaciones que más empleo han generado son bastante poco cualificadas (destacando los peones sin cualificar y los empleados administrativos) y, además, su aumento no puede explicarse por los cambios sectoriales.

7) Por último, el empleo temporal ha aumentado de forma espectacular. Aunque no se tienen datos de la situación hace nueve años, todo parece indicar que la proporción de asalariados con contrato temporal en esa fecha apenas alcanzaba el 10 %, mientras que actualmente supera el 31 %. Si bien parece razonable suponer que la reforma de 1984 comentada antes favoreció algo el crecimiento del empleo, también es indudable que éste no habría tenido lugar de no haberse producido un cambio en la tendencia de la coyuntura económica general tanto española como mundial. De hecho, existen razones para pensar que sin dicho cambio de tendencia la reforma de 1984 apenas habría afectado al nivel de empleo. Por otra parte, parece claro que los contratos temporales se han constituido en el contrato típico de entrada en el mercado de trabajo y que han elevado la rotación laboral. Aunque la reglamentación actual es bastante permisiva en cuanto a los posibles abusos de ley, no existen indicios muy convincentes de que los trabajadores temporales trabajen en condiciones mucho más precarias que los indefinidos. Uno de los pocos datos a este respecto (basado en la Encuesta Piloto sobre Ganancias y Subempleo realizada en el contexto de la EPA) indica que los trabajadores temporales ganan por hora un 9 % menos que los indefinidos (una vez tenidas en cuenta las diferencias entre ambos grupos de trabajadores en cuanto a cualificaciones, experiencia laboral, antigüedad, etc.). Aunque esta cifra no es desdeñable, es muy inferior a la diferencia bruta a veces mencionada del 40 %, que no significa nada, pues, como se ha mencionado antes, los tempo-

rales son, en su gran mayoría, trabajadores que se encuentran al principio de su vida laboral.

Paro

1) El número de parados se encuentra actualmente en un nivel muy similar al de 1983, 2,5 millones de personas (si bien en 1985 llegó a ser superior a los 3 millones).

2) El paro se ha feminizado: mientras que en 1983 las mujeres representaban el 35 % de las personas paradas, en 1991 esa cifra superaba el 52 %. Este es, sin duda, uno de los rasgos más característicos de la situación actual. Por otra parte, cada vez tienen más peso las mujeres «cónyuges de la persona principal» que actualmente representan cerca del 20 % del paro total y más del 35 % del paro femenino. Se da la circunstancia de que estas mujeres son las que más dificultades tienen para encontrar empleo y también las que lo buscan con menos intensidad (aunque la conexión entre ambas variables no ha podido ser establecida por falta de datos, parece bastante razonable suponer que dicha conexión existe).

3) Las personas sin experiencia laboral anterior han perdido peso relativo de una forma considerable: mientras que en 1983 representaban el 45 % de todos los parados, actualmente sólo representan el 25 % (18 % en el caso de los varones y 32 en el de las mujeres). El bloqueo de entrada al mercado de trabajo existente durante la crisis parece haberse suavizado de forma considerable.

4) Relacionado con lo anterior, el paro ha tendido a «envejecer»: en 1983, la proporción de parados que tenían menos de 25 años era del 45 % de los varones y el 65 % de las mujeres. Actualmente, esas cifras han descendido hasta situarse en el 35 y 40 %, respectivamente. Por otra parte, las personas de más edad son las que tienen más dificultades para escapar de su situación de desempleo y reintegrarse en el mundo activo.

5) El paro de larga duración ha seguido pautas diferenciadas entre los dos sexos. Mientras que en el caso de los varones (tanto con experiencia laboral anterior como sin ella), la proporción de parados de larga duración ha tendido a seguir la misma pauta que el nivel de paro total (aumentar hasta 1985 y disminuir después), en el caso de las mujeres la recuperación ha traído un descenso del número de mujeres paradas sin experiencia, al tiempo que permanecía constante la proporción de PLD, mientras que ha aumentado el número de paradas con experiencia disminuyendo la proporción de PLD entre ellas.

3. Los retos de cara al futuro

Llegados a este punto, y para concluir estas páginas en las que he intentado aportar una evaluación razonada de lo acontecido en estos años en el mercado de trabajo español, resulta inevitable plantearse cuáles son los retos ante los que se encuentra el mismo de cara al futuro y especialmente teniendo en cuenta la entrada en vigor del Mercado Unico Europeo a partir del 1.º de enero de 1993. A mi juicio, son cinco:

1) En primer lugar, desde el punto de vista del empleo, la economía española necesita seguir creando empleo a un ritmo elevado si se quiere reducir la tasa de paro a niveles más razonables. Dadas las tendencias demográficas actuales, para reducir el paro a una tasa del 10 % en el año 2000, y suponiendo un ligero aumento de la tasa de actividad, el empleo deberá aumentar en unos 2,5 millones de empleos.

2) En segundo lugar, y en lo relativo a los aspectos cualitativos del empleo, debe favorecerse la contratación laboral estable no tanto eliminando las formas de contratación temporal como favoreciendo la conversión de estos contratos en indefinidos, lo cual se conseguiría en gran medida impidiendo los abusos de la normativa actual y retocando algunos de sus aspectos. Los contratos de prácticas y para la formación deben reformarse para garantizar que la formación que se supone que deben favorecer se imparte realmente.

3) En cuanto a los parados, deben tomarse medidas para no condenar a la inactividad a las personas con mayores dificultades de integración en el mundo laboral: las mujeres casadas y las personas de edad avanzada. En cuanto a las primeras, debe plantearse la implantación de ayudas al cuidado de los hijos para evitar las rupturas de la carrera profesional. Parece que estos problemas «objetivos» son trabas más importantes para que las mujeres casadas encuentren trabajo que las posibles discriminaciones subjetivas de los empresarios (éstas pueden existir, pero tienen seguramente un fundamento económico). En cuanto a los segundos, la tendencia actual de «jubilar» a los parados que tengan más de 45 años (dándoles seguro de desempleo indefinido) debería complementarse con medidas más activas de reciclaje profesional. Ello es especialmente cierto dado que la integración en Europa es probable que traiga consigo importantes reducciones de plantilla especialmente en los sectores industriales.

4) Lo anterior suscita un cuarto punto, relativo a la propensión inflacionista del mercado de trabajo español. Junto a la existencia de un elevado paro,

en España se vienen observando algunas escaseces de mano de obra especialmente cualificada, que pueden dar lugar a tensiones alcistas sobre los salarios y, por lo tanto, la inflación. Por otra parte, si grupos importantes de parados (las mujeres casadas, las personas mayores) no compiten intensamente en el mercado de trabajo, podemos encontrarnos con una situación en la que el «paro de equilibrio» es bastante elevado. De ser esto cierto, resulta imprescindible volver a una concertación social que garantice tanto una elevación de los salarios reales como una moderación del crecimiento de los mismos (y ambos objetivos no son en absoluto contradictorios).

5) Por último, y en relación con casi todos los puntos anteriores, está la cuestión de la formación de la mano de obra. Este es un asunto en el que todo el mundo coincide desde el punto de vista de los principios: la formación es buena y necesaria. Sin embargo, parece faltar un debate en profundidad sobre la importancia de la formación profesional para el empleo, sobre todo cuando se piensa que, en España en 1985, una gran mayoría de los trabajadores declaraba que para desempeñar su puesto de trabajo correctamente no era necesaria ninguna formación especial, y cuando se tiene en cuenta que el empleo que se ha creado en los últimos cinco años no ha sido especialmente cualificado (recuérdese que la categoría ocupacional de los «peones sin cualificar» ha sido la más dinámica). Es relativamente fácil (y políticamente siempre bien recibido) decir que la formación profesional es importante; lo difícil es articular una verdadera política de formación profesional que sirva a las necesidades del país. Sólo tras un debate abierto entre los agentes sociales (que al amparo de las ayudas de la Europa comunitaria se han beneficiado de una política de formación profesional poco selectiva, sin que ello deba entenderse como una crítica) y los estudiosos del tema (con pocos datos y sin demasiados instrumentos analíticos) se podrá llegar, a mi juicio, a una formulación adecuada de dicha política. □

Los economistas ante el mercado de trabajo: una aproximación

La profesión de moda. Esta expresión ha llegado a convertirse en un lugar común en cualquier escrito cuyo contenido verse sobre el colectivo de los licenciados en Ciencias Económicas y Empresariales, que pronto pasarán a denominarse licenciados en Economía o en Administración y Dirección de Empresas. Parte de la «culpa» de esta moda se debe a la engañosa identificación que algunos medios no especializados quieren hacer entre el economista y la figura del ejecutivo y, más en general, con las personas relacionadas con el mundo empresarial y financiero que desarrollan su actividad profesional en la economía española de los últimos años. Es obvio que la profesión de economista es, afortunadamente, más amplia que la que se pretende constreñir a la figura del ejecutivo. Además, resulta totalmente injustificada esta identificación: no todos los economistas son precisamente «ejecutivos», como la evidencia empírica se encarga de demostrar, lo que deja a salvo, tanto a unos como a otros, de valoraciones subjetivas, no siempre coincidentes, sobre su relieve social.

Pero, ¿cuál es la situación de los profesionales de la economía en el mercado laboral español? El número de economistas dentro de la población activa, ocupados y que buscan empleo, no ha dejado de crecer desde que el sistema económico español abandonó su senda aislacionista y el entroncamiento en el mercado internacional se hizo irreversible. La toma de decisiones fundamentadas en el conocimiento de la ciencia económica hizo necesario encomendar las tareas de diseñar las políticas económicas y gestionar las empresariales a los profesionales, una vez superado el reducido campo del mercado interior, libre de la competencia del mercado mundial.

Si antes de la década de los sesenta habían sido los abogados quienes servían «para todo», a partir de esas fechas toman el relevo los economistas y su «polivalencia» les convierte en los profesionales imprescindibles, con presencia en campos muy diferentes. Este fenómeno es descrito por el Profesor Luis A. Rojo con su clarividencia habitual: «Si se retroceden 30 años, los estudios de Derecho parece que valían para todo. Lo que ha sucedido es que, en buena medida, algunos de los puestos relevantes de decisión han tendido a ser ocupados por los economistas. Con todos sus problemas y defectos, los economistas son personas capaces de atender a una serie de requerimientos que tenía el país, tanto en el sector público como en el privado. Seguramente han resultado especialmente útiles o adecuados, más flexibles. Esto es lógico, porque esa gran expansión del Derecho, la proliferación de abogados en todo tipo de pue-

Alfonso Prieto
Eduardo Barga
Economistas

tos, es más propia de los países subdesarrollados». Y añade: «Los economistas han jugado un papel importante, contribuyendo a introducir elementos de racionalidad en una economía que tiene todavía una cultura industrial muy escasa...» (1).

La culminación de este proceso es la composición del último gobierno socialista, nombrado en marzo de 1991. Nada menos que ocho Ministros, además del Vicepresidente, son economistas, lo que representa más del 50 % del Gabinete. Sin embargo, los ciudadanos continúan considerando a los abogados como personas idóneas para ocupar el cargo de Ministro, seguidos, eso sí, de los economistas, tal como se recoge en una reciente encuesta publicada en el «Informativo del Colegio de Economistas», de septiembre de 1991.

Si entramos en el terreno de las cifras, se choca, como ocurre en otros ámbitos de la realidad social y económica del país, con la insuficiencia de las estadísticas disponibles. Un buen ejemplo de estas carencias lo constituye la EPA (Encuesta de Población Activa), que desde el segundo trimestre de 1987 ofrece datos de población activa, empleo y paro, por ocupación. Más adelante se volverá sobre esta cuestión que, obviamente, no afecta sólo a los economistas.

Desde el lado de la oferta, o mejor de la futura oferta potencial de economistas, las estadísticas disponibles del Ministerio de Educación y Ciencia permiten analizar la evolución del número de alumnos matriculados en las Facultades de Universidades públicas y privadas. Estas cifras resultan suficientemente ilustrativas de la importancia que ha ido adquiriendo esta disciplina: de los 43.893 alumnos matriculados en Facultades de Universidades públicas en el curso 1978-1979, se ha pasado a los más de 103.000 del curso 1989-1990, lo que representa un incremento del 135 %, cuando el número total de alumnos de las Universidades públicas, en ese mismo período, «sólo» aumentó un 64 %.

El panorama es todavía más significativo en el caso de las Universidades privadas, en cuyos centros se ha registrado en los últimos cursos una impresionante aceleración del número de matriculaciones en las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales: un incremento del 713 % en el número de alumnos matriculados, en el mismo período señalado más arriba, frente a un aumento del 190 % en el total de alumnos. Pero aún resulta más ilustrativo fijar la atención en la evolución de las cifras entre los cursos 1987-1988 y 1989-1990: los alumnos matriculados en Económicas en centros privados pasaron de 3.286 a 12.180. Esta multiplicación en el ritmo de incremento del número de

estudiantes de Ciencias Económicas en relación con el total, refleja una indudable pujanza de esta profesión, que ha centrado el interés de los jóvenes, atraídos por las expectativas de las supuestas ventajas profesionales que conlleva el título. Si nos atenemos al relieve social alcanzado por determinados personajes del mundo empresarial en los tres últimos años, con el consiguiente efecto de atracción generado, así como a la aparición de nuevas Universidades privadas, la cifra de matriculaciones puede verse aumentada sensiblemente en los próximos cursos.

Esta expansión en el número de alumnos matriculados ha propiciado que, después del estancamiento de las promociones de economistas en España durante los años cincuenta y el posterior despegue de los años sesenta, en los setenta se produjera un flujo de 3.000 nuevos economistas cada año, cifra que se elevó a más de 4.000 en la siguiente década, estimándose en alrededor de 60.000 los economistas existentes al final de 1989 (2). No obstante, otros datos apuntan que en 1987 se licenciaron 6.343 alumnos (3), con lo que la economía española deberá demostrar una gran capacidad de demanda de estos profesionales que, de lo contrario, pasarán a engrosar las no muy definidas cifras de paro.

En este último sentido, se suscitan contradicciones entre las conclusiones de algunos estudios y los datos de la EPA y del paro registrado. El resplandor que parecen irradiar los ejecutivos esconde situaciones menos atractivas. El subempleo y el paro parece que también alcanza a los «profesionales de moda». Según las estimaciones derivadas de estudios realizados sobre las condiciones de trabajo de los economistas, se desprende que la mitad de los que trabajan por cuenta ajena lo hacen en condiciones de subempleo (4). Este fenómeno estaría relacionado, según algunas interpretaciones, con los mercados internos de las grandes empresas. De esta forma, serían los jóvenes, y en mayor medida las mujeres, los más afectados por esa situación de subempleo «coyuntural». Otro es el caso de las pequeñas y medianas empresas, donde las carreras internas se presentan más problemáticas.

En cuanto al paro, de los estudios realizados se desprende que la tasa sería similar a la de otros colectivos de titulados. Sin embargo, si se atiende a las cifras de la Encuesta de Población Activa, la tasa de paro en el último trimestre de 1990 es cero: sobre una población activa de 24.100 personas (que parece ya muy reducida si se tiene en cuenta el flujo anual de nuevos titulados señalado más arriba), la población ocupada sería una cifra simi-

lar, registrándose en los dos años anteriores un volumen de desempleo que varía entre las 300 y las 1.100 personas. Obviamente estos datos no parecen muy reales y podrían reflejar la pérdida de fiabilidad de la EPA, a los niveles de desagregación que implica la clasificación por ocupaciones.

Con el apoyo de algunos datos derivados de los registros elaborados por el Instituto Nacional de Empleo (INEM), se puede intentar un acercamiento al perfil que presentan los economistas inscritos en las Oficinas de Empleo como demandantes de un puesto de trabajo, ya sea desde la condición de parado o desde la de ocupado en busca de un mejor empleo.

¿Qué perfil tienen, muy esquemáticamente, estos economistas? En marzo de este año figuraban inscritos en el INEM como demandantes 2.874 economistas, lo que, estableciendo la hipótesis, no muy arriesgada, de que todos ellos se encuentran en situación de desempleo, supone que los economistas sufren una tasa de paro del 12 %, mientras que la tasa de paro global era el 16 % y la de los titulados superiores el 19 %.

Con las cautelas pertinentes, esto permite concluir que la situación de los economistas ante el mercado de trabajo es mejor que la del resto de los activos y también mejor que la del conjunto de los titulados.

Del total, 2.874, de economistas demandantes de empleo, eran varones 1.601, el 56 %, y eran mujeres 1.273, el 44 %. De ese mismo total, 1.310 (el 46 %) eran menores de 26 años, 1.332 (46 %) tenían una edad comprendida entre los 27 y los 45 años y 232 (el 8 %) eran mayores de 45 años. Es decir, retomando la hipótesis anterior que identifica demandantes con parados, el desempleo por edades repercute con la misma intensidad sobre los jóvenes y sobre los adultos comprendidos entre 27 y 45 años, lo que contrasta con la situación general del desempleo juvenil, que se eleva al 30 % del total del paro registrado (en cifras de la EPA, el paro juvenil representa alrededor del 40 % del total).

Dicho en otros términos, y sin olvidar el carácter precautorio antes mencionado, parece que, en términos relativos, el desempleo juvenil es más fuerte para los economistas jóvenes que para todo el colectivo juvenil, porque, además de que los primeros suponen el 46 % de los economistas registrados como demandantes de empleo y los segundos el 30 % del total de desempleados, no hay que olvidar que, mientras el total de jóvenes comprende el grupo de edad de 16 a 26 años, los economistas jóvenes desempleados se concentran, por razones obvias, en el grupo de 22 a 26 años. Es decir, el colectivo de jóvenes desempleados regis-

trados, que incluye 10 años de edad, supone un 30 % del desempleo, mientras que el colectivo de jóvenes desempleados economistas, que sólo comprende, en el mejor de los casos, cuatro años, representa el 46 % del paro total de los economistas. No obstante, esta concentración del desempleo de los economistas jóvenes, seguramente también está influida por un retraso en su incorporación al trabajo, debido, en gran parte, a la realización de estudios de postgrado o a la preparación de oposiciones.

Dentro del grupo de los economistas desempleados jóvenes, la distribución entre mujeres y varones también se aparta de la existente en el paro juvenil. En efecto, el total de los parados registrados jóvenes (que el pasado marzo se elevaba a 707.413 y en junio descendió a 659.102) lo conforman un 37 % de hombres y un 63 % de mujeres. Sin embargo, de los 1.310 economistas demandantes de empleo menores de 26 años, los varones son el 46 % y las mujeres el 54 %.

Por lo que se refiere a la duración del desempleo, es decir, al tiempo que permanecen los parados en esa situación hasta que encuentran empleo, conviene diferenciar entre PLD (paro de larga duración, 12 meses y más de permanencia en desempleo) y PmLD (paro de muy larga duración, 24 meses y más de permanencia en desempleo). Según datos de la EPA (4º trimestre, 1990), el PLD de los titulados superiores es el 54 % del total, mientras que la media se sitúa en el 51 %, lo que no deja de ser sorprendente. El PmLD es el 32 % para los titulados superiores y el 33 % para el total de los desempleados.

Pues bien, en este terreno parece que la posición de los economistas es más favorable que la de otros colectivos, puesto que tienen un porcentaje de PLD que se eleva al 32 % del desempleo del colectivo, cifra muy alejada de la del total de los desempleados y más lejos aún de la de los titulados. En lo que se refiere al PmLD, los economistas en esta situación son el 17 %, porcentaje aún más distanciado, también favorablemente, del que sufren los otros colectivos mencionados.

Tras esta breve ojeada desde el lado de los demandantes de empleo, interesa contemplar la perspectiva laboral de los economistas desde la óptica de los empleadores, aunque el problema de la disponibilidad de información es aún más agudo.

Recientemente se ha publicado (5) un análisis sobre el mercado laboral, realizado a través de las ofertas de empleo que aparecen en las páginas color salmón de la edición dominical de «El País» que, sin duda, son una fuente relevante para el conocimiento de una parte del mercado de trabajo.

A pesar de que la mayor parte de las cuantificaciones de ese análisis son porcentuales y a que las ofertas se refieren a puestos de directivos, resulta especialmente significativo, a los efectos que aquí interesan, una de las conclusiones que obtienen los autores: entre las ofertas de trabajo dirigidas a titulados superiores, la titulación más solicitada es licenciado en Económicas o Empresariales, que se elevó, en 1990, al 10 % de ese total de ofertas para titulados. La siguiente era ingenieros industriales, con el 4 %.

Otra fuente importante para el análisis de las ofertas de puestos de trabajo que efectúan los empleadores a los economistas son los registros de las Oficinas de Empleo del INEM, aunque conviene ser cauto en las conclusiones.

Los datos disponibles de estos registros corresponden a dos períodos de 12 meses cada uno: octubre de 1988 a octubre de 1989 y julio de 1990 a julio de 1991. De esas cifras se deduce que las ofertas de puestos de trabajo acumuladas en cada período (2.160 y 2.218, respectivamente) crecieron un 3 % entre ambos plazos temporales. Las colocaciones de economistas registradas en el INEM (1.668 y 1.994, en cada período) aumentaron casi el 20 %. Los demandantes de empleo pendientes de colocación se incrementaron un 74 % (de 2.088 al término del primer período a 3.642 al finalizar el segundo).

En suma, lo que reflejan estas cifras es un escaso crecimiento (3 %) de las ofertas de puestos de trabajo, acompañado de un incremento importante de las colocaciones (20 %) y un gran aumento de los demandantes de empleo pendientes de colocación (74 %).

Ahora bien, sin entrar a considerar la bondad de los registros manejados, ni los fenómenos de estacionalidad (6), lo que sí parece claro es que el incremento de las colocaciones es muy superior al de las ofertas de puestos de trabajo registradas, lo que, en principio, parece contradictorio. ¿Cuál puede ser la explicación del fenómeno? Probablemente obedece a mejoras de gestión en la cobertura de las ofertas, así como a un mayor índice de rotación de los ocupados, que recogería, en buena parte, las renovaciones de los contratos temporales. En cualquier caso, es preocupante la importante subida que experimenta el número de demandantes pendientes de colocación y, consecuentemente, el desempleo registrado entre los economistas.

Para finalizar estas consideraciones, puede resultar de interés hacer referencia a las perspectivas de la profesión de cara a los próximos años. Un aspecto sometido a amplio debate es el rela-

tivo a los estudios de la carrera de Ciencias Económicas. Como es sabido, en los próximos años entrarán en vigor los nuevos planes de estudios, que contemplan la conversión de las dos ramas actuales en dos licenciaturas distintas: Economía y Administración y Dirección de Empresas. Hay quien propugna incluso la separación en dos Facultades distintas. Sin embargo, lo que parece mucho más urgente es cambiar la concepción de la enseñanza, porque los alumnos que finalizan los estudios se muestran prácticamente unánimes a la hora de valorar la escasa calidad de la enseñanza, en la perspectiva de que el verdadero aprendizaje lo harán en el ansiado puesto de trabajo; sobre todo quienes pretenden dirigir sus pasos profesionales hacia el mundo empresarial. Para los recién titulados, el aprendizaje en la Universidad depende de la labor individual, llegando a darse opiniones sobre la posibilidad de finalizar la carrera sin «haber aprendido realmente nada» (7).

Sería lamentable que esta oportunidad se perdiera y no se tratara de terminar, de una vez por todas, con la falta de adecuación entre la enseñanza impartida y la realidad económica. Debería tenderse a un sistema que disminuyera la propensión a la realización de cursos «master», verdadera plaga en la actualidad, nacidos al amparo de la incapacidad de las Facultades para dotar a los cursos de postgrado de verdadero contenido práctico. La masificación en las Facultades, así como la falta de medios y la escasa incentivación del profesorado, es también un hecho. No obstante, siguiendo las reflexiones del Profesor Rojo, parece que lo verdaderamente conveniente a la hora de abordar un cambio en los planes de estudio es emprender una enseñanza más intensiva, dejando de lado la duración de la carrera. Lo decisivo parece la implantación de unos estudios de postgrado que posibiliten la salida de profesionales mejor formados, a la vez que permitan el reciclaje del sistema a través de la formación del profesorado.

En todo caso, es difícil inclinarse por unos planes de estudio que tiendan a la especialización o que, por el contrario, persigan una formación generalista que posibilite una visión global de la realidad sobre la que actuar. Sin embargo, la realidad se impone a la hora de acceder al mercado de trabajo: durante la crisis de los años setenta los licenciados en economía de la empresa tuvieron menos dificultades para encontrar empleo. Asimismo, el amplio campo profesional abierto con la gran expansión de las empresas de auditoría obliga, indudablemente, a la especialización de una parte de las nuevas promociones, que no debería realizarse

exclusivamente en cursos de postgrado o en el propio puesto de trabajo. No obstante, parece imprescindible que los futuros planes de estudios posibilitem a los economistas una concepción global del entorno social en el que desarrollarán sus actividades profesionales. De lo contrario, los economistas terminarían por olvidar definitivamente el carácter de ciencia social de su disciplina y su visión del mundo podría llegar a limitarse a la interpretación de un estado de cuentas o de un balance. Demasiado poco, dicho sea con todos los respetos, para los que se supone que «sirven para todo»□.

NOTAS

- (1) Rojo, Luis A.: Entrevista realizada por José A. Alonso y Javier Echenagusía. *Revista de Economía*, número 8. Primer trimestre de 1991.
- (2) Guillén, Mauro F.: *La profesión de economista*. Editorial Ariel, S. A. Barcelona, 1989.
- (3) Díaz, C.: «El mito de los economistas». *El País*, 9 de julio de 1991.
- (4) Guillén, Mauro F.: *Op. cit.*
- (5) San Martín, J., y Fernández, A.: «Se ofrece empleo». *El País*, 4 de agosto de 1991.
- (6) Obsérvese que los economistas inscritos en las Oficinas del INEM como demandantes de empleo en marzo de 1991 eran 2.874, mientras que en julio de este año eran 3.642.
- (7) Díaz, C.: «El mito de los economistas». *El País*, 9 de julio de 1991.

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía Política

Revista semestral patrocinada por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Programa patrocinado por el Quinto Centenario del Descubrimiento de América.

Junta de Asesores: Presidente: Aníbal Pinto. Vicepresidente: Angel Serrano. Vocales: Rodrigo Botero, Fernando H. Cardoso, Aldo Ferrer, Enrique Fuentes Quintana, Celso Furtado, Norberto González, David Ibarra, Enrique V. Iglesias, José Matos Mar, Francisco Orrego Vicuña, Manuel de Prado y Colón de Carvajal, Luis Angel Rojo, Santiago Roldán, Gert Rosenthal, Germánico Salgado, José Luis Sampedro, María Manuela Silva, Alfredo de Sousa, María C. Tavares, Edelberto Torres-Rivus, Juan Velarde Fuentes, Luis Yáñez-Barnuevo.

Director: Osvaldo Sunkel

Secretario de Redacción: Carlos Abad

Consejo de Redacción: Carlos Bazdresch, A. Eric Calcagno, José Luis García Delgado, Eugenio Labera, Augusto Mateus, Juan Muñoz.

Número 19

Enero-Junio 1991

SUMARIO

EL TEMA CENTRAL: «LA ENCRUCIJADA DE LOS NOVENTA. AMÉRICA LATINA»

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS DE AMÉRICA LATINA EN LOS NOVENTA

- * Luiz Carlos Bresser Pereira, La crisis de América Latina. ¿Consenso de Washington o crisis fiscal?
- * Enrique V. Iglesias, La difícil inserción internacional de América Latina.
- * Gert Rosenthal, América Latina y el Caribe. Bases de una agenda de desarrollo para los años noventa.
- * José Antonio Ocampo, Perspectivas de la economía latinoamericana en la década de los noventa.
- * Victor E. Tokman, Pobreza y homogeneización social: Tareas para los noventa.

CAPITAL HUMANO, INNOVACION TECNOLÓGICA Y GESTIÓN EMPRESARIAL

- * Juan Carlos Tedesco, Estrategias de desarrollo y educación: El desafío de la gestión pública.
- * Ennio Rodríguez, América Latina ante el abismo creciente de su rezago tecnológico.
- * Bernardo Kliksberg, Las perspectivas de la gerencia empresarial en los años noventa.

ESCENARIOS POLÍTICOS Y SOCIALES

- * Francisco Weffort, Notas sobre a crise do Estado-Nação.
- * José Matos Mar, Los pueblos indios de América.
- * Hélio Jaguaribe, A social democracia e as condições da América Latina e do Brasil.

LAS RELACIONES DE AMÉRICA LATINA CON LOS EE. UU. Y LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA

- * José Miguel Insulza, Estados Unidos y América Latina en los noventa.
- * Bruce M. Bagley y Juan Gabriel Tokatlian, Droga y dogma: La diplomacia de la droga de Estados Unidos y América Latina en la década de los ochenta.
- * Piero Gleijeses, Reflexiones sobre la victoria de los Estados Unidos en Centroamérica.
- * Jorge Grandí, Las dimensiones del Mercado Único Europeo y América Latina: Implicaciones y reflexiones sobre algunos interrogantes.

FIGURAS Y PENSAMIENTO: Homenaje a Aníbal Pinto

- * Diez años después, Angel Serrano, Pedro Pablo Kuczynski, Rodolfo Rieznik y Carlos Abad.
- * Discurso pronunciado en la Universidade Estadual de Campinas, con ocasión de conferirse a Aníbal Pinto el título de Doctor Honoris Causa, por José Serra.
- * Genio y figura de Aníbal Pinto, por Alfredo Eric Calcagno.
- * Aníbal Pinto. La significación de lo político, por Enzo Faletto.
- * Referencias representativas de la obra de Aníbal Pinto, por Héctor Assael.

Y LAS SECCIONES FIJAS DE

- * Reseñas Temáticas: Examen y comentarios —realizados por personalidades y especialistas de los temas en cuestión— de un conjunto de artículos significativos publicados recientemente en los distintos países del área iberoamericana sobre un mismo tema. Se incluyen seis reseñas realizadas por E. Lander, L. E. Lander, L. Gómez Calcaño, M. López Maya y H. Sonntag, Alfredo Stein y Marshall Wolfe (latinoamericanas); Carlos Berzosa, Manuel Ricardo López Aíza y María Loredo (españolas).
- * Revista de Revistas Iberoamericanas: Más de 1.100 artículos, publicados en las principales revistas académicas y científicas de Iberoamérica, clasificados en un índice alfabético-temático de economía política.
- Suscripción por cuatro números: España y Portugal, 6.600 pesetas; Europa, 60 dólares; América Latina, 50 dólares y resto del mundo, 70 dólares.

Agencia Española de Cooperación Internacional
Revista Pensamiento Iberoamericano
Avenida Reyes Católicos, 4
28040 Madrid
Teléfono: 583 83 91
Fax: 583 83 10

Diferencias retributivas entre mujeres y hombres economistas

En los últimos años se ha producido, en la mayor parte de los países, la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo; este hecho refleja su deseo de asumir el protagonismo social que legítimamente le corresponde, lo que supone la ruptura del estrecho marco de actividades impuesto por razones de tradición y de cultura.

Con ello, la mujer contribuye a la obtención de ingresos con los que atender las necesidades familiares y, además, puede ver satisfechas motivaciones personales de distinta índole como: lograr mayor independencia en sus actos; mejorar su «status» dentro y fuera del hogar; dedicarse a tareas que le complazcan y estimulen, en contraste con las más rutinarias del hogar y cuidado de niños; relacionarse con gente; evitar la incertidumbre financiera que representa el fallecimiento, enfermedad o desempleo del marido o la disolución del matrimonio, etc. Sin embargo, se ha podido comprobar que los hombres consiguen, por lo general, mayores sueldos que las mujeres (1), sin que se haya llegado a un acuerdo sobre las causas que originan esta desigualdad.

En el presente estudio se determinan y comparan las retribuciones obtenidas por hombres y mujeres economistas en el ámbito del Estado español, con objeto de conocer las diferencias existentes en la cuantía y comportamiento de las mencionadas retribuciones. El programa de trabajo se divide en: parte 1, destinada a la descripción de las propuestas teóricas que se utilizan habitualmente para explicar las diferencias de ingresos entre ambos sexos; parte 2, que se dedica a analizar las características de los ingresos de los economistas; y parte 3, donde se recogen conclusiones sobre el análisis.

1. Explicaciones teóricas de las diferencias de ingresos entre hombres y mujeres

Los argumentos utilizados para explicar las diferencias en las retribuciones percibidas por hombres y mujeres en la moderna sociedad industrial, pueden agruparse en dos corrientes principales (2), según se considere que dichas diferencias son originadas por la menor productividad de las mujeres, consecuencia de poseer menos cantidad de capital humano que los hombres, o bien, se deban a la existencia de alguna clase de discriminación.

1.1. Capital humano (3)

Es una teoría coherente, lógica e internamente

consistente. Se basa en la idea de que un sujeto realiza gastos en sí mismo, en forma de educación, formación en el puesto de trabajo, salud, información, etc., con la finalidad de obtener satisfacciones presentes o rendimientos futuros, pecuniarios o no. En la medida que estos gastos suponen sacrificios actuales con el propósito de conseguir rendimientos futuros, pueden considerarse como una inversión, generadora de una cierta clase de capital, que se define como humano por estar incorporado al hombre. Se estima que la inversión indicada acrecienta la productividad del sujeto, lo cual le permite obtener mayores ingresos; por consiguiente, mientras la mujer posea menos capital humano que el hombre, también obtendrá ingresos menores.

Quienes pretenden justificar las diferencias de remuneraciones entre ambos sexos amparándose en esta teoría (4), alegan que la previsible intermitencia de la mujer en actividades laborales puede originar su pérdida de incentivo para invertir en capital humano, el cual representa un evidente estímulo para las personas cuya vinculación al mercado de trabajo es permanente.

Se admite que esta intermitencia puede ser fruto de la distribución de actividades en el seno de la familia. En la unidad familiar, las decisiones de consumo, producción e inversión en capital humano derivan, fundamentalmente, de las relaciones de complementariedad y sustitución en el proceso doméstico de producción y por la ventaja comparativa originada por la distinta especialización y capacidad de obtención de ingresos con las que los diferentes miembros de la familia están dotados (5).

Suele suceder que la mujer, aun contando con las mismas cualificaciones que el varón, una vez ha contraído matrimonio no puede desarrollar sus actividades de mercado de manera continua, ni tampoco puede destinar todo el tiempo de la jornada laboral a la citada actividad (6). En consecuencia, se supone que la participación de la mujer en tareas productivas remuneradas está supeditada a factores tales como «status marital», número de hijos y otros, en tanto que el hombre permanece continuamente en su puesto de trabajo, salvo excepciones. En definitiva, estas circunstancias afectan los ingresos de las mujeres, dado que:

a) Adquieren menos experiencia, especialización y antigüedad que los hombres.

b) Las prolongadas y frecuentes ausencias de las mujeres, debidas a maternidad y cuidado de los hijos, pueden originar la depreciación del capital humano poseído.

c) Durante el período de ausencia se detiene la

formación de capital humano (7), aun cuando es probable que haya una favorable expectativa de continuidad en el trabajo y de incentivos para reanudar la inversión en dicha clase de capital después de la reincorporación a actividades productivas.

Esta teoría también ofrece razones para explicar las elecciones ocupacionales de las mujeres. Si los hombres dedican más tiempo que las mujeres a actividades de mercado, y el trabajo de éstas es más intermitente debido a sus responsabilidades domésticas, las mujeres pueden decidir incorporarse a ocupaciones en las que las pérdidas en ingresos originadas por las ausencias previstas en su actividad laboral sean mínimas y, de esta manera, quedan relegadas a tareas caracterizadas por las bajas tasas de deterioro de capital humano provocadas por la falta de uso. Por consiguiente, parece racional suponer que las mujeres que prevén estar cierto tiempo fuera del mercado de trabajo, escogen empleos con penalizaciones mínimas por baja o ausencia, en función de su menor coste (8).

1.2. Discriminación

La diferencia de ingresos entre sujetos de ambos sexos se ha intentado justificar por razones de índole histórica, económica, sociológica o psicológica, la mayor parte de las cuales reflejan, de manera implícita y en mayor o menor grado, la existencia de algún tipo de discriminación. Aunque la discriminación contra la mujer en el mercado de trabajo puede adoptar distintas formas, las resumimos en las tres categorías siguientes (9):

a) Discriminación salarial, que aparece cuando mujeres y hombres, dotados de igual capacidad productiva, perciben salarios distintos en el mismo o similar puesto de trabajo (10). A pesar de que persiste esta forma de discriminación, los investigadores que analizan esta cuestión opinan, en términos generales, que en la actualidad, aunque hombres y mujeres que trabajan en la misma o distinta empresa pueden obtener retribuciones diferentes para idéntica o similar tarea laboral, las desigualdades de ingresos no se manifiestan de manera tan acusada como en épocas anteriores.

b) Discriminación ocupacional, que puede ser ejercida por empleadores, clientes, compañeros de trabajo y otros, de modo diverso (11). Una forma habitual consiste en concentrar a las mujeres en actividades consideradas apropiadas para ellas, caracterizadas por el bajo nivel de sus salarios. Otra forma más sutil utilizada por los empleadores es triba en fijar normas contractuales que suponen efectivas restricciones a la entrada de mujeres, las

cuales ven disminuidas sus posibilidades de empleo en relación a los hombres; además, en las actividades con predominio de hombres, los ingresos de las mujeres suelen ser los más bajos. De esta manera, las mencionadas restricciones obligan a las trabajadoras a concentrarse en sectores residuales donde no se discrimina contra ellas, pero donde las retribuciones son reducidas (12).

También ha podido comprobarse que sujetos de ambos sexos que trabajan en la misma empresa, poseedores de conocimientos y habilidad profesional análogos, no obtienen ingresos iguales, debido a que a las mujeres se les asignan puestos de trabajo de menor nivel jerárquico, asociados a menores grados de responsabilidad y de oportunidades de especialización y promoción.

c) Discriminación acumulativa, que es consecuencia de la existencia de algún tipo de discriminación, que una vez asumida por la persona que la sufre, hace que ésta se comporte de tal forma que le lleve a una situación de mayor desventaja. Este hecho puede conducir a un razonamiento circular cuando se admite que las mujeres sufren una discriminación previa, la cual origina que los hombres y mujeres adopten actitudes diferentes en el mercado de trabajo, que posteriormente contribuyen a aumentar las desigualdades de ingresos en perjuicio de estas últimas. De esta manera, si las diferentes actitudes son causadas por la existencia de discriminación previa, una pequeña cuantía de esta clase puede originar un alto grado de discriminación acumulativa (13).

La discriminación acumulativa también suele manifestarse, de forma más o menos consciente, en el seno del matrimonio, pues es frecuente que se preste mayor atención a la trayectoria laboral del miembro cuyas perspectivas de promoción y empleo sean mayores; por ello, es probable que si la esposa, a los mencionados efectos, se encuentra en desventaja, sea el marido quien escoja dónde trabajar. Así, la porción de la diferencia inicial de ingresos entre ambos cónyuges atribuible a la discriminación, puede originar el comportamiento que, a su vez, favorezca el incremento de la desigualdad de ingresos.

2. Análisis de la estructura y características de los ingresos percibidos por hombres y mujeres economistas

La fase de análisis ha consistido en la elaboración, tratamiento y ajuste de los datos disponibles (14), con objeto de hallar las medidas de posición y de estimar las relaciones funcionales

**CUADRO 1
MEDIA, DESVIACION TIPICA
Y DISTRIBUCION DE INGRESOS**

Medida	Total	Hombres	Mujeres
Media	1.910.887	1.983.971	1.286.777
Desv. típica	1.112.872	1.125.000	726.614
Percentil 25	1.125.000	1.125.000	900.000
Percentil 50	1.750.000	1.750.000	1.125.000
Percentil 75	2.500.000	2.500.000	1.325.000
Coef. Pearson	0,58	0,57	0,57

**CUADRO 2
MEDIA, DESVIACION TIPICA
Y DISTRIBUCION DE LA EXPERIENCIA**

Medida	Total	Hombres	Mujeres
Media	7,50	7,62	6,47
Desv. típica	6,59	6,70	5,38
Percentil 25	2,50	2,50	1,50
Percentil 50	7,00	7,00	7,00
Percentil 75	8,00	12,00	8,00
Coef. Pearson	0,87	0,88	0,83

existentes entre las variables consideradas. Se han utilizado como variables explicativas la experiencia, la edad y el sexo, esta última representada por una variable cualitativa; la técnica empleada en el ajuste ha sido la de mínimos cuadrados. Para lograr una mayor especificación se ha estratificado el banco de datos en grupos de hombres y mujeres (15), sectores de actividad (16) y comunidades autónomas, según los casos.

2.1. Los ingresos

Los estadísticos se refieren a los ingresos netos percibidos por los economistas en 1981. Las cifras que ofrece el cuadro 1 ilustran sobre las diferencias existentes en la estructura de los ingresos de hombres y mujeres.

Es evidente la coincidencia de cifras de la muestra total y del grupo de hombres, y asimismo se advierte que las retribuciones medias percibidas por las mujeres representan el 64 % de las correspondientes a los varones, lo que supone una notoria desigualdad entre los ingresos de ambos sexos.

2.2. De la experiencia como variable explicativa

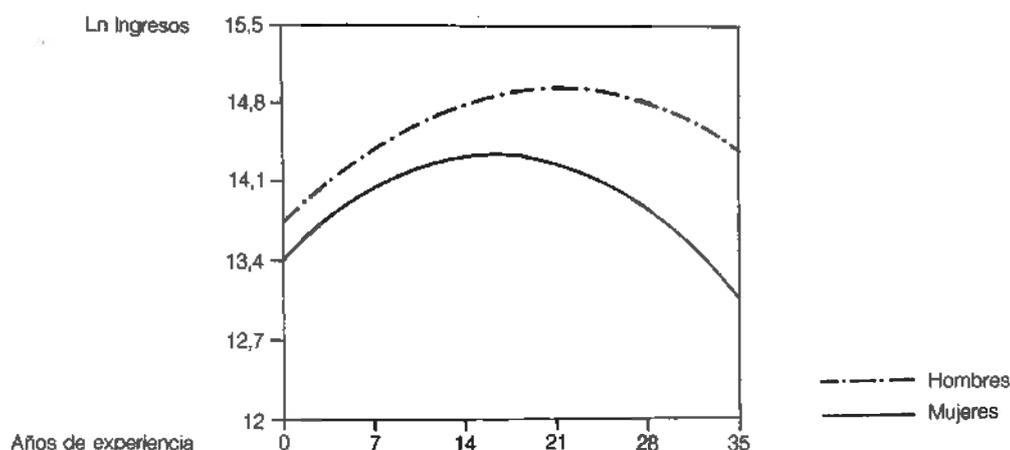
Se intenta establecer la relación existente entre experiencia o años de formación adquirida en el puesto de trabajo e ingresos percibidos. Los años

CUADRO 3
ESTIMACION CONJUNTA Y SECTORIAL, POR SEXOS, DE LA FUNCION DE INGRESOS (1)

Variable	Total		Empresa privada		Ejercicio libre		Enseñanza		Administración	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Experiencia	0,11123 (21,40)	0,10925 (6,27)	0,10461 (17,73)	0,12856 (5,81)	0,15750 (10,57)	0,16072 (2,08)	0,06377 (3,14)	-0,01178 (0,37)	0,06908 (6,11)	0,09411 (0,41)
Experiencia ²	-0,00264 (13,2)	-0,00335 (4,19)	-0,00242 (12,1)	-0,00401 (4,01)	-0,00376 (7,52)	-0,00640 (1,88)	-0,0011 (1,22)	0,00115 (0,76)	-0,0017 (4,25)	-0,00334 (3,03)
Constante	13,75179	13,43104	13,85844	13,48362	13,48713	12,91791	13,57654	13,59075	13,96928	13,67928
N.º observaciones	2.012	230	1.191	94	393	30	158	46	270	60
R ²	0,30213	0,21772	0,34366	0,37617	0,33977	0,14416	0,18797	0,03464	0,19179	0,28781
EES	0,51947	0,51210	0,45014	0,39767	0,67015	0,75789	0,50755	0,39925	0,39874	0,31437

Nota: (*) El número entre paréntesis, bajo cada coeficiente de regresión, es el estadístico t, calculado bajo la hipótesis nula de que el correspondiente coeficiente es 0.

GRAFICO 1
CURVAS INGRESOS-EXPERIENCIAS, POR SEXOS



de experiencia estimados (17) se presentan en el cuadro 2, cuya lectura da a conocer que las medidas son algo mayores para los hombres que para las mujeres.

En el ajuste efectuado para hallar la dependencia existente entre ingresos y experiencia, se ha hecho uso de la función

$$\ln I_a = a_0 + a_1 E + a_2 E^2 + u_a \quad [1]$$

donde I representa los ingresos; E, los años de experiencia, y u_a , la perturbación aleatoria de media cero y varianza desconocida y constante.

Los coeficientes estimados en la regresión se exponen en el cuadro 3, donde se advierte que los coeficientes de primero y segundo grado en las variables de la muestra total proporcionan un au-

mento similar a los ingresos de ambos sexos y que el término constante es mayor en la muestra de hombres. La significación estadística de las variables, representada por la razón t, y la representatividad del ajuste, son mayores en el grupo de hombres; asimismo, el coeficiente de determinación nos dice que el 30 % de las variaciones que sufren los ingresos de los hombres se debe, exclusivamente, a la experiencia que poseen.

La estratificación sectorial permite apreciar aspectos singulares en el comportamiento de los ingresos de ambos sexos. Así, en la empresa privada, el impacto causado por la experiencia, representado por el coeficiente que acompaña al término de primer grado, es mayor en la muestra de mujeres que en la de hombres, aunque debe

**CUADRO 4
VALORES MÁXIMOS DE LA FUNCIÓN DE INGRESOS
DEL CUADRO 3**

Sector	Ingresos máximos		Años de experiencia	
	Hombres	Mujeres	H.	M.
Total	3.027.935	1.859.046	21,06	16,30
Emp. privada	3.233.065	2.015.947	21,61	16,07
Ejerc. libre	3.747.058	1.117.864	20,95	12,56
Enseñanza	1.984.287	—	28,99	—
Administración	2.352.646	1.693.327	20,32	14,09

**CUADRO 5
SIMULACIONES BASADAS EN LOS DATOS
DEL CUADRO 3 REFERIDAS AL SECTOR
DE EMPRESA PRIVADA**

Años de experiencia	Ingresos	
	Hombres	Mujeres
2	1.274.392	913.190
7	1.928.262	1.449.965
12	2.585.113	1.883.985
17	3.070.742	2.003.187
22	3.231.897	1.742.968
27	3.013.853	1.241.027

**CUADRO 6
MEDIA, DESVIACIÓN TÍPICA
Y DISTRIBUCIÓN DE LA EDAD**

Medida	Total	Hombres	Mujeres
Media	33,69	33,98	31,13
Desv. típica	7,75	7,86	6,09
Percentil 25	28	28	26
Percentil 50	32	32	30
Percentil 75	37	38	35
Coef. Pearson	0,23	0,23	0,20

ponderarse la reducción debida al valor negativo del término cuadrático. Sin embargo, cuando la experiencia es nula, los ingresos de los hombres son los más altos. Hay que resaltar que los mejores resultados del modelo [1] se han conseguido en el presente sector, pues tanto la significación estadística de las variables del grupo de hombres, como la representatividad del ajuste en el de mujeres que nos asegura que el 38 % de la diferencia en sus retribuciones se debe exclusivamente a la experiencia que poseen, son superiores a cualquiera de los resultados obtenidos en las restantes aplicaciones.

En el sector de ejercicio libre, el impacto causado sobre los ingresos por el término de primer grado es similar para ambos sexos, pero la correc-

ción proveniente del término cuadrático es distinta. También se nota que las retribuciones percibidas cuando la experiencia es nula, la significación estadística de las variables y la bondad del ajuste son mayores en el grupo de hombres.

El sector de enseñanza presenta una distorsión en los signos del grupo de mujeres y en el de Administración se percibe una disminución en el ritmo de crecimiento de los ingresos a medida que transcurre el tiempo.

A partir de los valores del cuadro 3 se ha trazado la figura 1, relativa a la muestra total. Los perfiles muestran que los ingresos de los varones se encuentran siempre por encima de los pertenecientes a las mujeres y que la distancia entre las dos curvas aumenta con la experiencia. Se ha comprobado que el comportamiento de los ingresos en los distintos sectores es similar al que aparece en la figura, a excepción del sector de enseñanza como consecuencia del carácter peculiar de la función de ingresos de las mujeres.

Los valores máximos de las funciones del cuadro 3 se exponen en el cuadro 4. Por su lectura se conoce que los ingresos más elevados corresponden a los hombres y, asimismo, que para alcanzar los ingresos máximos precisan de más años de experiencia los hombres que las mujeres. Hay que resaltar que la mayor divergencia entre ingresos máximos tiene lugar en el sector de ejercicio libre.

Los datos del cuadro 3 se han utilizado para calcular las simulaciones expuestas en el cuadro 5, referidas al sector de empresa privada, proporcionando una visión general de las retribuciones en términos monetarios y en conexión con la experiencia poseída.

2.3. De la edad como variable explicativa

Se pretende analizar la influencia que ejerce la edad sobre los ingresos percibidos por los economistas. Los estadísticos relativos a la edad se exhiben en el cuadro 6, donde se observa que los economistas constituyen una población joven y que la edad de las mujeres es ligeramente inferior a la de sus compañeros varones. Debe resaltarse que la edad se ha estimado en términos más precisos que la experiencia.

Para establecer las relaciones existentes entre ingresos percibidos y la variable edad, se emplea la función,

$$\ln I_b = b_0 + b_1 A + b_2 A^2 + u_b \quad [2]$$

donde A indica la edad del sujeto. Los coeficientes obtenidos en el ajuste se ofrecen en el cuadro 7, y

de su comparación con los expuestos en el cuadro 3 se deduce que el porcentaje de variación en los ingresos explicado por la edad es mayor que el explicado por la experiencia, salvo en el grupo de hombres que trabaja en la Administración.

El análisis de la función de regresión [2] referida a la muestra total, enseña que la significación estadística de las variables y el coeficiente de determinación en el grupo de hombres son mayores que en el de mujeres; el valor de 0,35 correspondiente al coeficiente de la muestra de varones justifica algo más de un tercio de las diferencias en las remuneraciones que perciben. También se aprecia el mayor impacto del coeficiente de primer grado sobre las retribuciones de las mujeres, aunque el cómputo definitivo depende de la ponderación del término cuadrático.

La división de la muestra en sectores confirma el distinto comportamiento de la variable sobre los ingresos en razón del sexo. Al considerar los coeficientes estimados para la empresa privada, se percibe que la significación estadística de la edad en el grupo de hombres es sensiblemente más alta que en el de mujeres. Sin embargo, el coeficiente positivo que acompaña a la variable edad es mayor en el grupo de mujeres, aunque la incidencia de esta variable sobre los ingresos depende, en último extremo, del valor del término cuadrático. Puede notarse que la edad es capaz de explicar, por sí sola, el 45 % de las diferencias de ingresos observadas entre los varones que prestan sus servicios en este sector.

La estimación de los coeficientes relativos al ejercicio libre de la profesión, sigue acentuando la mayor significación estadística de las variables del grupo de hombres en relación con el de mujeres. Por otra parte, el ajuste realizado en la muestra de mujeres nos ha permitido conocer que cada año transcurrido contribuye a aumentar el logaritmo de sus ingresos en 0,58, mientras que en el grupo de hombres este aumento se reduce a 0,25, sin que la incidencia del término cuadrático acorte notablemente la discrepancia. Es de suponer que la discrepancia observada está asociada de forma directa con los valores de 8,85 y 4 que toman los términos constantes de las muestras de hombres y mujeres; el reducido valor del término constante estimado para las mujeres economistas que se dedican al ejercicio libre de la profesión, permite conjeturar que en el momento de iniciar su actividad perciben honorarios excesivamente bajos, sujetos después a un rápido crecimiento a medida que transcurre el tiempo. En el grupo de hombres, la edad explica el 34 % de la variación que experimentan sus ingresos.

En el sector de enseñanza se aprecia una distorsión en la función que corresponde a las mujeres y un comportamiento que puede calificarse de normal en la de hombres. En el sector de Administración puede advertirse que el impacto del paso del tiempo es mayor en los ingresos de las mujeres aunque, en contraste, las retribuciones de las mujeres cuando empiezan a trabajar son más bajas.

El gráfico 2 ilustra sobre la forma que adopta la función de regresión expuesta en el cuadro 7, relativa a la muestra total. Como puede apreciarse, los ingresos de los hombres son siempre mayores que los de las mujeres y la diferencia se acrecienta a medida que la edad avanza; estas circunstancias también se dan en los distintos sectores, salvo en el de enseñanza, dado el carácter singular de su función de ingresos.

En el cuadro 8 se presentan los valores extremos de las funciones expuestas en el cuadro 7. De su examen se deduce que los valores estacionarios de las funciones de ingresos alcanzan su valor más alto en el grupo de economistas varones del sector de ejercicio libre, donde también se aprecia la mayor diferencia de ingresos entre ambos sexos. Asimismo, en todos los casos, los hombres tienen más edad que las mujeres cuando consiguen los ingresos máximos.

Por último, a partir de los datos del cuadro 7 se han realizado las simulaciones que se ofrecen en el cuadro 9, referidas al ejercicio libre de la profesión. Su examen permite apreciar el ritmo de la variación de ingresos y la propensión a aumentar la diferencia de retribuciones entre los dos grupos a medida que transcurre el tiempo.

2.4. De la experiencia, edad y sexo como variables explicativas

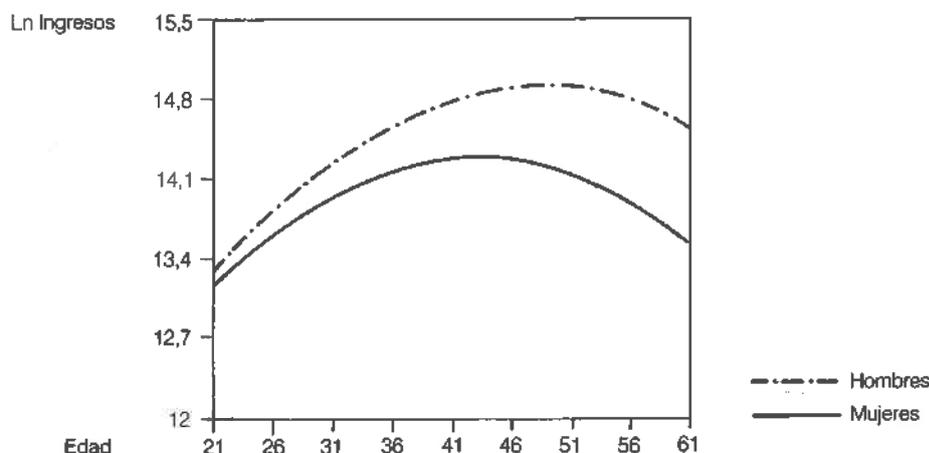
Se combinan estas variables para estudiar su incidencia sobre los ingresos de los economistas que trabajan en la empresa privada en diferentes comunidades autónomas. La función de ajuste utilizada toma la forma,

$$\ln I_c = c_0 + c_1 E + c_2 E^2 + c_3 A + c_4 A^2 + c_5 S + u_c \quad [3]$$

donde S es la variable ficticia que indica el sexo del sujeto, a la que se asigna los valores 1 para el hombre y 0 para la mujer.

Los resultados obtenidos en la regresión se ofrecen en el cuadro 10. Su lectura permite considerar a la edad como la variable explicativa que ejerce mayor influjo sobre los ingresos de los economistas; es la primera en incorporarse a la regre-

GRAFICO 2
CURVAS INGRESOS-EDAD, POR SEXOS



CUADRO 7
ESTIMACION CONJUNTA Y SECTORIAL, POR SEXOS, DE LA FUNCION DE INGRESOS (2)

Variable	Total		Empresa privada		Ejercicio libre		Enseñanza		Administración	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Edad	0,20508 (21,14)	0,22212 (4,77)	0,20847 (18,12)	0,23693 (4,55)	0,24786 (9,35)	0,58036 (2,41)	0,19818 (5,46)	-0,02571 (0,25)	0,07403 (3,38)	0,15854 (2,49)
Edad ²	-0,00211 (21,1)	-0,00271 (3,87)	-0,00215 (14,33)	-0,00278 (3,47)	-0,00247 (8,23)	-0,00856 (2,31)	-0,00221 (4,42)	0,00062 (0,41)	-0,00066 (2,2)	-0,00195 (2,16)
Constante	9,92105	9,692	9,94967	9,47253	8,85411	4,99798	9,92425	13,78697	12,61025	11,05867
N.º observaciones	2.012	230	1.191	94	393	30	158	46	270	60
R ²	0,3519	0,22575	0,44635	0,42563	0,34415	0,20904	0,24437	0,05286	0,15299	0,19121
EES	0,50208	0,49651	0,41388	0,38158	0,66910	0,72860	0,48961	0,39547	0,40967	0,33065

Nota: (*) El número entre paréntesis, bajo cada coeficiente de regresión, es el estadístico t, calculado bajo la hipótesis nula de que el correspondiente coeficiente es 0.

CUADRO 8
VALORES MAXIMOS DE LAS
FUNCIONES DE INGRESOS
DEL CUADRO 7

Sector	Ingresos máximos		Edad	
	Hombres	Mujeres	H.	M.
Total	2.970.386	1.534.033	48,60	40,98
Emp. privada	3.279.260	2.024.262	48,48	42,61
Ejerc. libre	3.513.716	1.019.626	50,17	33,90
Enseñanza	1.736.112	—	44,84	—
Administración	2.388.496	1.592.948	56,08	40,65

CUADRO 9
SIMULACIONES BASADAS EN LOS DATOS
DEL CUADRO 7 REFERIDAS AL SECTOR
DE EJERCICIO LIBRE

Edad	Ingresos	
	Hombres	Mujeres
22	494.622	303.416
25	734.437	517.611
30	1.266.823	895.179
35	1.989.631	1.009.111
40	2.721.000	741.462
45	3.288.887	355.109
50	3.513.453	110.855
55	3.317.294	22.556

CUADRO 10
ESTIMACION, POR COMUNIDADES, DE LA FUNCION DE INGRESOS (3),
RÉFERIDA AL SECTOR DE EMPRESA PRIVADA

Variables	España	Madrid	Cataluña	Comunidad Valenciana	País Vasco	Galicia	Andalucía	Resto España
Experiencia	0,03859 (3) (5,51)	0,02120 (3) (4,33)	—	—	0,02886 (3) (2,86)	—	—	—
Experiencia ²	-0,00172 (5) (3,2)	—	0,00065 (4) (2,17)	—	—	—	—	—
Edad	0,16482 (1) (10,9)	0,16757(1) (10,16)	0,25198 (1) (10,54)	0,20610 (1) (4,30)	0,28367 (1) (6,74)	0,06626 (1) (6,37)	0,15471 (1) (3,29)	0,19730 (1) (3,90)
Edad ²	-0,00172 (2) (8,6)	-0,00183 (2) (9,15)	-0,00296 (2) (9,87)	-0,00218 (3) (3,11)	-0,00357 (2) (5,95)	—	-0,00143 (2) (2,38)	-0,00201 (2) (2,87)
Sexo	0,24715 (4) (5,52)	0,23602 (4) (3,39)	0,29126 (3) (3,15)	0,39958 (2) (3,47)	—	—	—	—
Constante	10,46667	10,61949	9,13981	9,48145	8,77726	12,1638	10,84883	10,07206
N.º observaciones	1.285	388	328	194	145	73	87	70
R ²	0,47728	0,52365	0,40648	0,42832	0,49495	0,36616	0,41076	0,50222
R ² ajustado	0,4756	0,5199	0,4010	0,4223	0,4878	0,36616	0,4038	0,4949
ESS	0,4059	0,37144	0,42640	0,39612	0,39185	0,45701	0,41937	0,41308

Notas: (*) El número entre paréntesis, bajo cada coeficiente de regresión, es el estadístico *t*, calculado bajo la hipótesis nula de que el correspondiente coeficiente es 0.
(**) (—) no excede el límite de tolerancia.
(***) El número entre paréntesis, a la derecha de cada coeficiente de regresión, indica el orden de incorporación de la variable a la regresión.

sión y su significación estadística es satisfactoria. La mayor incidencia de esta variable sobre los ingresos tiene lugar en el País Vasco y en Cataluña.

La cualidad representada por el sexo ejerce un evidente impacto sobre las retribuciones de los economistas que ostentan la condición de varón en la Comunidad Valenciana, Cataluña y Madrid, contribuyendo a aumentar el logaritmo de sus ingresos en 0,40, 0,30 y 0,24, respectivamente. La capacidad explicativa de las variables utilizadas es alta en la mayor parte de las comunidades, llegando a justificar la mitad de las variaciones de ingresos en Madrid, resto de España y País Vasco.

3. Conclusiones

Los resultados obtenidos en el análisis muestran que los economistas constituyen una población joven, con medias de 34 años para la edad, y de 7,50 para la experiencia; estos valores son algo más altos para los hombres que para las mujeres. Destaca la baja participación de las mujeres en el mercado de trabajo, ya que representan el 10 % de la población total.

Se ha comprobado que las retribuciones percibidas por hombres y mujeres son distintas en cuantía y pautas de comportamiento. Los ingresos

medios de las mujeres representan el 64 % de los obtenidos por sus compañeros varones, y cuando la experiencia o la edad son mínimas, los hombres ganan más que las mujeres en todos los casos, con excepción del referido al sector de enseñanza, dado el carácter singular de su función.

También es relevante la pertenencia del sujeto a un determinado sector o comunidad autónoma. En este sentido, se advierte que las retribuciones más bajas percibidas por los economistas cuando inician su actividad laboral y el crecimiento más rápido de los ingresos con la edad corresponde a las mujeres que se dedican al ejercicio libre de la profesión; igualmente, la mayor diferencia de ingresos entre hombres y mujeres aparece en este sector. También se ha comprobado que el atributo sexo origina un notorio impacto sobre los ingresos percibidos en el sector privado de la Comunidad Valenciana, Cataluña y Madrid. No obstante, creemos que este impacto debe ocurrir, en mayor o menor grado, en todas las comunidades y sectores.

Parece evidente que los economistas varones tienen una mayor participación en el mercado de trabajo y perciben ingresos más altos que sus colegas mujeres, pero la escasez de datos nos impide conocer el origen de estos hechos. La discriminación laboral arbitraria supone una pérdida de

bienestar individual y social; por ello, si en un futuro estudio, más documentado y preciso que el actual, se comprobase que en el mercado de trabajo de los economistas españoles existe algún tipo de discriminación por razón de sexo (18), consideramos que es la propia comunidad profesional quien debe elaborar y proponer un plan, enérgico y eficaz, para combatir y erradicar la discriminación contra las mujeres economistas (19). □

- (6) En un reciente artículo, Heath, J. A. (1990) afirma que las mujeres que se encuentran apartadas del mercado de trabajo sufren del síndrome de Sísifo. A semejanza del rutinario y perpetuo castigo impuesto a este personaje mítico, se atribuye a la mujer la realización de tareas repetitivas, que no suelen tener una adecuada estimación social; estas tareas son fines en sí mismas, sin méritos, sin objetivos y sin dignidad.
- (7) Vid. el artículo de Johnson, G. E., y Stafford, F. P. (1974), referido al ámbito docente.
- (8) También existen opiniones contrarias a esta propuesta, como la manifestada por England, P. (1982).
- (9) Vid. Madden, J. F. (1973).
- (10) Para Oaxaca, R. (1973), existe discriminación contra las mujeres siempre que los salarios relativos de los hombres excedan de los salarios que deberían percibir si a hombres y a mujeres se les pagase de acuerdo con el mismo criterio. Para medir el grado de discriminación propone la fórmula siguiente:

$$D = \frac{W_m/W_r - (W_m/W_r)^0}{(W_m/W_r)^0}$$

donde W_m/W_r es la relación entre salarios percibidos por hombres y mujeres y $(W_m/W_r)^0$ es la relación entre salarios de hombres y mujeres cuando no existe discriminación.

- (11) Para medir la discriminación ocupacional, Blau, F. D., y Hendricks, W. E. (1979), proponen el siguiente indicador,

$$S = 1/2 \frac{\sum_i q_{it} T_{it}}{\sum_i q_{it} T_{it}} - \frac{p_{it} T_{it}}{\sum_i p_{it} T_{it}}$$

donde F_{it} y M_{it} representan, respectivamente, el número de hombres y de mujeres en la ocupación i , en el año t ; $T_{it} = F_{it} + M_{it}$ el empleo total en la ocupación i , en el año t ; a su vez, $p_{it} = F_{it}/T_{it}$ y $q_{it} = (1-p_{it}) = M_{it}/T_{it}$.

- (12) Vid. Beller, A. H. (1982).
- (13) Vid. Ferber, M. A., y Kordick, B. (1978).
- (14) Los datos utilizados provienen de la encuesta realizada por el Colegio de Economistas de Cataluña, con motivo del I Congreso de Economía y Economistas de España, celebrado en Barcelona en diciembre de 1982.
- (15) Este fenómeno es descrito por Reagan, B. B. (1978).
- (16) El mercado de trabajo se ha dividido en cuatro submercados o sectores: empresa privada, ejercicio libre, enseñanza y Administración. Esta estructura de mercado está basada en la propuesta de Sommers, G. G. (1962).
- (17) A los sujetos que no trabajaron durante la carrera se les ha restado un año de su experiencia estimada, por considerar que es el tiempo que perdieron antes de conseguir su primer empleo.
- (18) La legislación española prohíbe cualquier tipo de discriminación en el trabajo por razón de sexo. Así lo establece la Constitución en su artículo 35.1 y la Ley Básica de Empleo en su artículo 38.
- (19) Vid. las específicas recomendaciones de Boulding, K. E., y Reagan, B. B. (1973).

NOTAS

- (1) Entre las primeras aportaciones a este tema, destaca el artículo de Edgeworth, F. Y. (1922).
- (2) Para tener una visión general de ambas versiones, vid. Treiman, D. J., y Roos, P. A. (1983), y Bielby, W. T., y Barron, J. N. (1986).
- (3) Sobre esta interesante teoría, vid. Becker, G. (1975).
- (4) Argumentos, metodología y el original concepto de «atrofia», utilizados para explicar, en términos de capital humano, la existencia de discriminación por razón de sexo, se exponen en Polachek, S. W. (1981).
- (5) El criterio seguido por la unidad familiar para asignar el tiempo entre distintos usos, es decisivo para la formación del capital humano de sus miembros. Existen comentarios sobre el tema en la introducción del artículo de Mincer, J., y Polachek, S. W. (1974).

BIBLIOGRAFIA

- Becker, G. (1975): *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, 2nd. ed. New York, National Bureau of Research. Existe traducción castellana bajo el título de *El capital humano* (1983), Madrid, Alianza Editorial.
- Beller, A. H. (1982): «Occupational Segregation by Sex: Determinants and Changes». *The Journal of Human Resources*, vol. XVII, núm. 3, 371-392.
- Bielby, W. T., y Baron, J. N. (1986): «Sex Segregation Within Occupations». *The American Economic Review*, vol. 76, núm. 2, May, 43-47.
- Blau, F. D., y Hendricks, W. E. (1979): «Occupational Segregation by Sex: Trends and Prospects». *The Journal of Human Resources*, vol. XIV, núm. 2, Spring, 197-210.
- Boulding, K. E., y Reagan, B. B. (1973): «Combatting Role Prejudice and Sex Discrimination». *The American Economic Review*, vol. LXIII, núm. 5, December, 1049-1061.
- Constitución Española, 6 de diciembre de 1978.
- Edgeworth, F. Y. (1922): «Equal Pay to Men and Women for Equal Work». *The Economic Journal*, vol. XXXII, núm. 128, December, 431-457.
- England, P. (1982): «The Failure of Human Capital Theory to Explain Occupational Sex Segregation». *The Journal of Human Resources*, vol. XVII, núm. 3, Summer, 358-370.
- Ferber, M. A., y Kordick, B. (1978): «Sex Differentials in the Earnings of Ph. D.s.». *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 31, núm. 2, January, 227-238.
- Heath, J. A. (1990): «Non-Employed Women, Marriage and the Sisyphus Syndrome». *Journal of Economic Issues*, vol. XXIV, núm. 1, March, 103-114.
- Johnson, G. E., y Stafford, F. P. (1974): «The Earnings and Promotion of Women Faculty». *The American Economic Review*, vol. LXIV, núm. 5, December, 888-903.
- Ley Básica de Empleo de 8 de octubre de 1980.
- Madden, J. F. (1973): *The Economics of Sex Discrimination*. Lexington (Massachusetts), D.C. Heath and Company.
- Mincer, J., y Polachek, S. W. (1974): «Family Investment in human Capital: Earnings of Women». *The Journal of Political Economy*, vol. 82, núm. 2, Part II, March-April, S.76-108.
- Oaxaca, R. (1973): «Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets». *International Economic Review*, vol. 14, núm. 3, October, 693-709.
- Polachek, S. W. (1981): «Occupational Self-Selection: A Human Capital Approach to Sex Differences in Occupational Structure». *The Review of Economics Statistics*, vol. LXIII, núm. 1, February, 60-69.
- Reagan, B. B. (1975): «Two Supply Curves for Economists?. Implications of Mobility and Careers Attachment of Women». *The American Economic Review*, vol. LXV, núm. 2, May, 100-107.
- Somers, G. G. (1962): «The Functioning of the Market for Economists». *The American Economic Review*, vol. LII, núm. 2, May, 509-518.
- Teiman, D. J., y Roos, P. A. (1983): «Sex and Earnings in Industrial Society: A Nine-Nation Comparison». *American Journal of Sociology*, vol. 89, núm. 3, November, 612-650.

Diez años de bibliografía sobre economía española

Los ochenta han sido años pródigos en publicaciones que han renovado y mejorado nuestro conocimiento de la realidad económica española. Tantos libros han visto la luz y tan variados son los temas en ellos abordados que resulta imposible hacer un balance con unas mínimas pretensiones de exhaustividad en el breve espacio aquí destinado a ello. De modo que hemos optado por ceñirnos a aquéllos que tienen por objeto analizar la economía española en su conjunto, prescindiendo de los que examinan específicamente sectores, instituciones o regiones.

Si tuviésemos que destacar un rasgo común a la mayoría de los nuevos estudios sobre la economía española publicados en este período y que los diferenciase del panorama anterior, sin duda habría que referirse a la mejora en el nivel analítico. Atrás quedan ya aquellos textos en que lo descriptivo era la norma mientras el uso de instrumentos procedentes de la teoría económica constituía la excepción. En los libros de los ochenta, la economía aplicada —porque el estudio de la economía española es economía aplicada— se concibe como una extensión a un ámbito particular del instrumental y los métodos de razonamiento —no necesariamente formalizados en modelos— de la teoría económica. Clasificaremos los textos seleccionados en cinco bloques, a fin de que el lector tenga las referencias más claras.

En primer lugar nos referiremos a los libros que analizan la economía española de una forma completa, sistemática y en profundidad; esto es, que tienen simultáneamente la ambición de dar una perspectiva global y detenerse también en los detalles. Son lo que podríamos denominar *tratados* de economía española. Cronológicamente el primero de ellos es el de J. A. Martínez Serrano y otros (1982), que, en su momento, fue una buena alternativa como manual y en el que diversos especialistas analizaban las distintas parcelas de la economía. La riqueza y variedad de los análisis que hoy existen para los diversos ámbitos de la economía española hace prácticamente imposible que un solo autor pueda abordar toda la información en todos los campos; de ahí que se esté optando sistemáticamente, en los libros tipo *tratado*, por contar con varios autores que, siendo especialistas en algún sector o institución, se complementen hasta abarcar un panorama tan vasto. Este es el planteamiento del que sin duda es el tratado más ambicioso y completo sobre la economía española de comienzos de los noventa, el *España, economía de José Luis García Delgado (dir.)* (1990), en el que colaboran 29 profesores de distintas universidades españolas, entre los cuales hay nombres tan pres-

José María Serrano Sanz
Catedrático de Economía Aplicada.
Universidad de Zaragoza

tigiosos como los de Enrique Fuentes Quintana o Juan Velarde Fuertes. Tanto por la amplitud de los temas que se abordan, como por el rigor y detalle con que se hace, del que es buena muestra las bibliografías comentadas que cierran cada capítulo, es una referencia inexcusable para quien quiera adentrarse en la economía española de este fin de siglo. Un complemento del anterior es *José Luis García Delgado (1991)*, que pone más énfasis en el proceso temporal de evolución de nuestra economía desde el comienzo de la crisis y la transición política. Los otros libros editados en el período, con pretensión de tratados globales, provienen de años anteriores, como Tamames (1990) y Gámir (1986), y se van actualizando cada cierto tiempo, aún cambiar su enfoque; se trata de libros sobradamente conocidos y que no son novedades en el decenio, de modo que no nos extenderemos en el comentario.

En segundo lugar ha aparecido algún libro que trata de modelizar el comportamiento de la economía española, de acuerdo con los modelos macroeconómicos que se utilizan en la teoría. Nos referimos a *Martínez Estévez (1987)*, que divide los últimos 50 años en tres períodos con el sector exterior de los mismos: la economía cerrada, la de tipos de cambio fijos y la de tipos flexibles. Se trataba de un camino interesante, que, sin embargo, no ha tenido continuidad, aunque ilustra bien la progresiva integración de los trabajos de economía española con la teoría económica, a que nos hemos referido. Únicamente cabe citar de forma adicional *Argandoña y García Durán (1988)*, planteado como complemento del Dornbusch y Fischer, y con menos ambiciones que el antes comentado.

Un tercer bloque de trabajos, éste más nutrido, es el de los libros que intentan un diagnóstico, y en su caso propuestas de soluciones, sobre la crisis económica de los setenta y primeros ochenta. Son libros de análisis y reflexión que no intentan abarcar todos los temas, aunque sí aquéllos que consideran centrales para una comprensión global de la crisis; las vamos examinando por orden cronológico. Al comienzo de la década aparece *Punset (1980)*, que refuerza el énfasis en los aspectos reales —sobre todo industriales— de la crisis que entonces empezaba, frente a una visión anterior con acento en lo macroeconómico. En *Martínez Méndez (1982)* se alude a la incertidumbre política como uno de los factores de agravamiento de la crisis, y *Leal (1982)* es una interesante reflexión sobre los difíciles años 1978-1981 —el epicentro de la crisis— desde dentro, desde la responsabilidad de la política económica, que permite calibrar el escaso margen de maniobra de los últimos gobier-

nos de la UCD. Una perspectiva distinta, y en cierto modo complementaria, es la de *Sevilla Segura (1985)*, que habla desde la experiencia de un gobierno que practicó el ajuste, de las carencias de esa misma política, cuya óptica era estrictamente macroeconómica. A mediados de los ochenta, los diagnósticos sobre la crisis se habían desplazado hacia las consideraciones microeconómicas e institucionales de la misma: los problemas de la escasa flexibilidad del sistema económico español habían pasado a primer plano, una vez que la inflación estaba en cifras de un solo dígito y la balanza por cuenta corriente había recuperado el superávit, mientras se contemplaba con estupor el espectacular crecimiento del sector público en los breves años que iban desde finales de los setenta hasta ese momento, y el alarmante aumento del déficit presupuestario. Esta situación la expresan muy bien *Argandoña (1983)* y *Gámir (1984)*. Un libro que no tiene pretensiones de examinar la economía española globalmente, pero que conviene reseñar porque se centra en el núcleo fundamental de la crisis de los setenta y además por el rigor de sus análisis es *Segura y otros (1989)*.

El último de los bloques que deseábamos comentar es el de los libros que contienen esencialmente una ordenación y algunos comentarios sobre datos estadísticos de la economía española. Se trata de un esfuerzo por sistematizar, y en ocasiones homogeneizar, series de datos, de gran utilidad para investigadores y estudios, como en el caso de Baiges, Molinas y Sebastian (1987). En otras ocasiones la presentación de estadísticas tiene una utilidad más estrictamente pedagógica, como en *Argandoña y García Durán (1985)* o en *Mochón, Ancochea y Avila (1988)*.

Finalmente convendrá añadir que hasta aquí se ha hecho un repaso de libros, pero no hemos aludido a otro tipo de publicaciones, como las periódicas, cuya referencia es ineludible para quien desee analizar con rigor y profundidad la economía española del período. La colección de *Papeles de Economía Española* —que empieza precisamente en 1980—, en concreto, constituye un magnífico tratado sobre el decenio. También en los últimos tiempos el número extra de *ECONOMISTAS* destinado a analizar el año es otra referencia inexcusable. Y, naturalmente, los tradicionales informes periódicos de ciertos organismos sobre la economía española, en especial los del Banco de España, Banco Bilbao Vizcaya y OCDE.

En conjunto, y volviendo al principio de esta exposición, podemos afirmar que el balance de los ochenta en cuanto a nuestro conocimiento sobre la economía española es claramente positivo. Se-

guramente ello ha contribuido de un modo no des-
deñable a una cierta capacidad de influencia social
de los economistas, perceptible en los últimos
años, y a que sus opiniones técnicas estén pre-
sentes en los debates sobre la organización de la
vida colectiva nacional. □

BIBLIOGRAFIA

- Argandoña, A. (1983): *Para entender la crisis económica española*, Tecnos, Madrid.
- Argandoña, A., y García Durán, J. (1985): *La economía española en cifras*, Orbis, Barcelona.
- Argandoña, A., y García Durán, J. (1988): *Introducción a la macroeconomía española*, McGraw-Hill, Madrid.
- Baiges, Molinas y Sebastian (1987): *La economía española, 1964-1985. Datos, fuentes y análisis*, IEF, Madrid.
- Gamir, L. (1984): *Contra la crisis y el paro en España*, Planeta, Barcelona.
- Gamir, L. (dir.) (1986): *Política económica en España*, Alianza, Madrid.
- García Delgado, J. L. (dir.) (1990): *España, economía (nueva ed. ampliada)*, Espasa, Madrid.
- García Delgado, J. L. (dir.) (1991): *La economía española de la transición y la democracia*, CIS, Madrid.
- Leal, J. L. (1982): *Una política económica para España: lo necesario y lo posible durante la transición*, Planeta, Barcelona.
- Martínez Estévez, A. (1987): *Manual de economía aplicada. Modelos interpretativos de la economía española*, Ariel, Barcelona.
- Martínez Méndez, P. (1982): *El proceso de ajuste de la economía española, 1973-1980*, Banco de España, Madrid.
- Martínez Serrano, J. A., y otros (1982): *Economía española: 1960-1980. Crecimiento y cambio estructural*, H. Blume, Madrid.
- Mochón, Ancochea y Avila (1988): *Economía española, 1964-1987*, McGraw-Hill, Madrid.
- Punset, G. (1980): *La salida de la crisis*, Argos Vergara, Barcelona.
- Segura, J., y otros (1989): *La industria española en la crisis, 1978-1984*, Alianza, Madrid.
- Sevilla Segura, J. V. (1985): *Economía política de la crisis española*, Crítica, Barcelona.
- Tamames, R. (1990): *Estructura económica de España*, Alianza, Madrid.

1.136 págs.

PVP

5.900 ptas.

Asociado

4.425 ptas.

(IVA incluido)

14



V Congreso AECA en Murcia

Volumen que recoge íntegramente las Ponencias y Comunicaciones presentadas en el V Congreso de la Asociación. Un abanico de opiniones y formas divergentes de enfocar dos grandes temas de actualidad: las contingencias empresariales y el desarrollo de las actividades financieras y bancarias en los últimos años.

58 págs.

PVP

1.600 ptas.

Asociado

1.200 ptas.

(IVA incluido)

15



Función Financiera de la Empresa y Creación de Valor: una propuesta de síntesis

Joan Montllor i Serrats

Un completo análisis de las políticas de endeudamiento y de dividendos, identificando los componentes de las rentas financieras asociadas a tales políticas, así como las condiciones de óptimo de éstas.

177 págs.

PVP

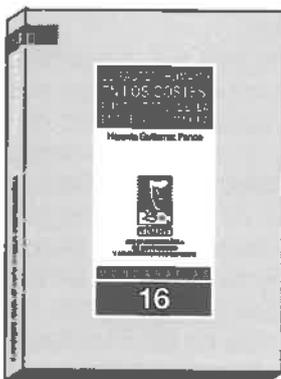
3.400 ptas.

Asociado

2.550 ptas.

(IVA incluido)

16



El Factor Humano en los Costes: punto débil de la economía española

Herenia Gutierrez Ponce

Facetas del comportamiento de las empresas en el campo del control de costes y presupuestos desconocidas hasta el momento, referidas a la empresa española.

aeca

Una espléndida selección de temas de actualidad tratados con todo el rigor profesional

Dentro de las publicaciones de AECA, la serie **MONOGRAFÍAS** recoge temas de autor sobre materias de especial interés en el ámbito de la Contabilidad y la Administración de empresas en nuestro país.

Presentamos aquí las seis últimas obras, cuyo contenido será, sin duda, de gran valor para todos los profesionales cuyas inquietudes vayan más allá del ejercicio de su profesión.

Información y pedidos:



ASOCIACION ESPAÑOLA
DE CONTABILIDAD
Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS
DECLARADA DE UTILIDAD PUBLICA

Alberto Aguilera, 31 - 5º • 28015 Madrid
Tels. (91) 247 44 65- 247 37 56-559 12 27

25% DESCUENTO ESPECIAL PARA COLEGIADOS



221 págs.

PVP

3.500 ptas.

Asociado

2.625 ptas.

(IVA incluido)

17

El Marco Conceptual de la Contabilidad Financiera

Francisco Gabás Trigo

El diseño de normas contables operativas. El proyecto del *Financial Accounting Standards Board*. Esta es la primera obra en España que aborda el interesante tema del marco conceptual, que sin duda creará polémicas sobre su utilidad y aplicación.



241 págs.

PVP

3.800 ptas.

Asociado

2.850 ptas.

(IVA incluido)

18

La Normalización Contable en el Reino Unido, Francia, Alemania y España

Antonio Socías Salvá

La adaptación de la IV Directiva en tres sistemas contables europeos distintos, comparando los resultados entre sí y con el caso español. Una valiosa fuente de información para los profesionales y estudiosos de la armonización.



1.126 págs.

PVP

6.500 ptas.

Asociado

4.875 ptas.

(IVA incluido)

19

VI Congreso AECA en Vigo

Todas las aportaciones de carácter científico presentadas durante la celeración de este último Congreso, en torno a dos temas generales (1ª y 2ª Ponencias): *La contabilidad y fiscalidad de los grupos de sociedades, y Grupos de empresas: organización y gestión*; así como las Comunicaciones presentadas en torno a éstas.

Panorama bibliográfico sobre la empresa.

Una labor imposible, o casi

1. Una visión de conjunto

No hace mucho tiempo (1) hube de enfrentarme a una tesitura parecida a la que ahora me encuentro gracias al ofrecimiento de esta querida y acogedora revista de *Economistas*, y de ella saqué la apreciación del encabezamiento. Es una labor casi imposible sintetizar la enorme y diversa producción bibliográfica española que concierne al ámbito de la empresa durante los últimos años. En el momento presente confluyen sobre ella múltiples disciplinas, desde diversos planteamientos teóricos y metodológicos, y lo hacen además bajo perspectivas que abarcan desde su consideración como unidad económica, organizativa y social en entornos próximos y ampliados, hasta el tratamiento de la administración interna y eficiente de los recursos, físicos, financieros e informativo-decisionales, sobre los que se articula su actividad. Pero además de esa amplitud del campo temático, la difícil e ingrata tarea de seleccionar las aportaciones más relevantes al mismo introduce una segura parcialidad; tanto respecto de las referencias que pueden seleccionarse sin fundamento suficiente, como en relación con las que se excluyen, ya sea conscientemente o por omisión. Mis disculpas anticipadas por ello.

Una vez asumidas las limitaciones y la parcialidad de la selección, debo arrostrar igualmente la imperfección de la sistemática elegida para agrupar las referencias, y que se basa en distinguir las aportaciones relativas a la empresa en general de aquellas otras que lo hacen a alguna de sus funciones o subsistemas especializados, dirección, finanzas, marketing y producción. Aun así, la delimitación nítida entre unos y otros campos es imposible, debido a la existencia de textos fronterizos entre muchos de ellos cuya asignación siempre resulta imprecisa.

Advertido todo lo anterior, podemos remontarnos a principios de los ochenta para evaluar el período transcurrido hasta el momento en una visión de conjunto, sobre la base de las referencias que se detallan más adelante. La primera apreciación que puede hacerse es que la bibliografía sobre la empresa existente hace 10 años descansaba sobre un número muy reducido de autores españoles, se vinculaba con una demanda de libros de texto para la docencia en las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales y en las Escuelas de Estudios Empresariales, y ofrecía una escasa aportación teórica sobre la empresa y prácticamente nula sobre sus funciones especializadas. La difusión de avances conceptuales y nuevos enfoques metodológicos, provinientes so-

Juan Antonio Maroto Acín (*)
Catedrático de Economía Financiera, UCM.
Fundación FIES

bre todo del mundo académico y profesional anglosajón, se producía en muy escasa medida, sólo paliada por las poco afortunadas traducciones (cuyo «castellano» todos hemos padecido) de editoriales argentinas y mexicanas. Mediados los ochenta, y desaparecidas ya editoriales tan características en la producción empresarial como Guadiana, EJES e ICE, la situación cambia y se inicia una verdadera eclosión de libros de autores españoles, con el renacimiento de editoriales como Espasa-Calpe y Vicens-Vives, la potenciación de colecciones empresariales en Pirámide, McGraw-Hill, Ariel y Deusto, y la aparición del copatrocinio de ediciones por instituciones dedicadas a la formación de postgrado como EADA o ESADE.

El auge de la producción bibliográfica española sobre la economía en general se ha relacionado por Ontiveros (2) en las páginas de esta misma revista con la recuperación de la economía española y el nuevo marco competitivo de la CE, así como con el creciente número de alumnos en las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales y con la emergencia de los centros de formación de postgrado. Tales factores son igualmente relevantes desde la perspectiva empresarial. Por una parte, los manuales de texto se orientan hacia el mercado cautivo de los alumnos, al igual que lo hacen los libros de prácticas y ejercicios, que hemos dejado fuera de este estudio y que constituyen la oferta hacia un mercado doblemente cautivo, al estar supeditados también a los manuales que pretenden aclarar y desarrollar en forma práctica; en uno y otro caso, sin embargo, son frecuentes las actitudes «defensivas» de los estudiantes hacia la obligatoria adquisición, por la vía de las fotocopias. Por otra parte, la creciente complejidad y especialización de la economía empresarial ha llevado a las editoriales a buscar segmentos de lectores profesionales e igualmente especializados que, si bien justifican un menor número de ejemplares en las tiradas, ofrecen un menor riesgo para su colocación. No obstante, el contrapunto de la mayor oferta disponible de manuales y de libros de referencia en las licenciaturas de Economía y de Administración de Empresas es que los futuros economistas leen aún mucho menos de lo que debieran y se siguen basando en las fotocopias y los apuntes imprescindibles para preparar y superar sus asignaturas; de igual forma, la mayor demanda de libros especializados conlleva que su elaboración resulte las más de las veces apresurada, y realizada «bajo pedido» de las editoriales, lo que hace que se resientan su coherencia y su rigor.

Dentro aún de la visión de conjunto sobre el panorama bibliográfico referido a la empresa, puede

resultar interesante releer algunos de los libros que marcaron un hito a comienzos de los ochenta, al objeto de evaluar mejor la evolución producida durante los años posteriores. Tres referencias parecen significativas a ese respecto, tanto porque eran libros que no perseguían una proyección docente, como porque confluían en una valoración global acerca de la empresa y de sus vinculaciones con el entorno económico y social. Se publicaron, en 1980 y 1981, por Santiago García Echevarría, Pedro Schwartz y Andrés Suárez (3); tenían en común un proceso de reflexión previa sobre la empresa, gestado a lo largo de los últimos años setenta en confluencia con otras disciplinas de contenido no estrictamente económico (4) y con determinados Informes públicos que adquirieron gran predicamento y difusión en aquellos momentos (5), y diferían sustancialmente en los supuestos ideológicos y doctrinales de cada uno de sus autores. Los tres ponían el énfasis en redefinir el concepto y las funciones de la empresa española dentro del nuevo marco constitucional de 1978, pero desde unas bases teóricas y metodológicas bien dispares, cuya consideración de conjunto caracterizaba nítidamente el «estado de la cuestión» de la empresa.

Pasando al pormenor de tales trabajos, García Echevarría sintetizaba la aportación germánica, con su profundidad y recurrencia conceptual características, basada en la Economía Política de Eücken, la Política Económica de la Empresa de Gutenberg y la Economía Social de Mercado de Müller-Armack, bajo la cual la empresa, como unidad económica, había evolucionado desde su consideración como sistema cerrado compuesto de funciones en las que siempre era posible la optimización, hasta su concepción como sistema abierto y social, en el que podían detectarse factores indiferentes al entorno regidos por principios de funcionamiento óptimo y factores vinculados al mismo en los que ni tan siquiera cabía la modelización. Schwartz, por su parte, pretendía modificar la opinión imperante sobre lo que él denominaba capitalismo competitivo, deshaciendo los equívocos de asimilar al empresario con la empresa como forma organizativa y de identificar la economía competitiva con el mercado de competencia perfecta. Evidenciando sus raíces en von Mises y von Hayeck, al propugnar la primacía de la iniciativa individual y el imperio del mercado, y en Stuart Mill para justificar los ingresos del empresario, Schwartz sintetizaba las aportaciones de la teoría económica neoclásica de los mercados o teoría de la firma, bajo la cual la asignación eficiente de los recursos en la empresa se produce en condiciones de re-

cogida y difusión sin apenas costes de la información, vía precios, con descentralización decisional y con el beneficio como indicador de éxito; pero también, y ante la necesidad de la existencia de un marco jurídico que garantizase el respeto a la propiedad y el cumplimiento de los contratos, recogía la herencia de Coase y sus razones para la aparición espontánea de empresas en una economía de mercado sobre la base de los costes de transacción, que fundamenta el origen de la teoría contractual de la empresa. Suárez, finalmente, reivindicaba de manera voluntarista los valores ético-sociales en el orden económico capitalista, ante la constatación empírica de sus limitaciones, y justificaba, sobre la base keynesiana, la intervención estatal que salvaguardase la distribución equitativa de renta y riqueza y el crecimiento económico; al propio tiempo, hacía un repaso de las posturas de Schumpeter y Knight acerca del empresario, reivindicaba el papel de éste como emprendedor y confluía con la postura de Galbraith sobre la «tecnología» y los «poderes compensadores». También von Mises y von Hayek estaban en el ensayo de Suárez, pero en clave crítica, mediante la cual contraponía la validez del socialismo de mercado de Lange al primero, y una confianza desmedida en la optimización matemática frente a la idea de asignación eficiente del mercado del segundo, reflejando así tanto su postura doctrinal como la vigencia de los modelos de Investigación Operativa en la Economía de la Empresa del momento. Por último, revisaba las formas alternativas de organización en la empresa, bajo la óptica de una mayor participación de los trabajadores en la gestión empresarial, poniendo también de manifiesto las aportaciones más relevantes a la empresa desde las diferentes escuelas de organización.

2. Aportaciones teóricas sobre la Empresa

Si se acepta la representatividad de los tres autores anteriores para caracterizar el «estado de la cuestión» de la empresa, es fácil deducir la multiplicidad de enfoques teóricos que confluyen en nuestro sujeto de estudio y que abarcan desde su consideración como «caja negra» que actúa movida por el mecanismo asignador de los precios, hasta su carácter de «caja blanca» en la que la certeza y el conocimiento perfecto del ámbito interno permiten optimizar sus funciones especializadas mediante la utilización de las técnicas de la Investigación Operativa; pasando por situaciones intermedias, o de «caja translúcida», cuando se consi-

dera la incidencia de la organización interna y de la información parcial y la racionalidad limitada con las que operan sus decisores. Dichas aportaciones teóricas estaban centradas a comienzos de los ochenta, y por lo que a autores españoles se refiere, en la Economía de la Empresa; y sólo durante los años posteriores han ido apareciendo referencias sobre otros enfoques alternativos y de mayor contenido conceptual como pueden ser la teoría de la firma, la teoría de los costes de transacción o la teoría de la organización empresarial. Todos ellos se han agrupado en razón de que consideran la problemática de la empresa de una manera global, afrontando el problema económico subyacente de asignación eficiente de los recursos bien desde la perspectiva económica general de la empresa frente al mercado, o bien desde la restringida a su ámbito interno o administración propiamente dicha.

La orientación de la Economía de la Empresa tiene un fuerte arraigo en España, así como en otros países europeos (Alemania, Francia e Italia), y se encuentra muy vinculada con los «currícula» de la mayor parte de nuestras Universidades en los que consta como disciplina específica. Recoge influencias de los estudios comerciales y contables cursados en las antiguas Escuelas de Comercio y se singulariza como disciplina científica frente a la Teoría Económica en razón de su objeto formal, entendido como la determinación de las leyes de equilibrio interno empresarial, que resultan de la observancia de una serie de principios de administración eficiente de los recursos de todo tipo con los que opera. Las referencias tradicionales son Fernández Pirla (1981), cuya primera edición data de 1972, y Ballester (1980), publicada por vez primera en 1971, ya que en ellas se evidencian tanto las bases conceptuales indicadas como el reiterado recurso a las técnicas de optimización como método operativo idóneo para la resolución de problemas concretos empresariales. Otras referencias significativas de este tratamiento global y omnicomprendido de la empresa, el empresario, los objetivos empresariales, el proceso de toma de decisiones y las funciones especializadas de la empresa son Cuervo, Ortigueira y Suárez (1979); Bueno, Cruz y Durán (1986), y Suárez (1991), quienes coinciden en la aplicación de la «filosofía» integradora de la Teoría General de Sistemas para abordar de manera coherente e interrelacionada el amplio contenido temático. Debe apuntarse, sin embargo, que la Economía de la Empresa tiende de manera progresiva hacia la consideración de otras aportaciones teóricas sobre la empresa, de lo que pueden ser buenas muestras la traducción

del artículo seminal del reciente premio Nobel, Ronald Coase, «The Nature of the Firm» (6), que ya se recogía en el libro de *Lecturas de Cuervo*, Ortigueira y Suárez, o la ampliación de los capítulos sobre «Teorías de la Empresa», que se observa entre la primera (1986) y la última (1991) de las ediciones de Suárez.

En cuanto a las aportaciones específicas a la teoría de la empresa, el trabajo pionero entre los autores españoles es el de Serra (1986). Se puede inscribir dentro de la teoría microeconómica de los mercados o teoría de la firma, que se revisa de forma crítica en cuanto a su real aportación al estudio de la existencia y el funcionamiento de la empresa. Una vez constatadas sus limitaciones a ese respecto, se analizan igualmente las posibilidades de la teoría de la organización empresarial y de la nueva economía institucional basada en los «derechos de propiedad», con una especial atención a las posturas de Coase, basada, como ya se ha indicado, en los costes de transacción, y de Williamson, con la transacción como unidad de análisis. En esa misma línea de profundización teórica, Salas (1987) ofrece un tratamiento de la Economía de la Empresa que podría catalogarse como teoría económica de las organizaciones, dentro del marco de referencia de la economía contractual, con el objetivo de aportar bases conceptuales rigurosas al diseño y evaluación de las formas alternativas de organización empresarial. Por último, Arruñada [1990, a) y b)] también se incluye en el mismo marco de referencia de la empresa, para realizar en la primera de sus obras un tratamiento abstracto y global de las formas societarias y del resto de relaciones contractuales de la empresa, así como del control interno de la eficiencia y del marco regulador de la actividad empresarial, en tanto que en la segunda realiza una particularización institucional sobre el caso concreto de la sociedad anónima.

Una consideración más específica y diferenciada de la teoría de la organización, bajo la cual la empresa, en coincidencia con otros muchos entes, constituye un conjunto de personas que se interrelacionan entre sí con un objetivo aceptablemente explícito para la utilización de recursos de diversos tipos, agrupa las referencias de García Madaria (1985) y Tena (1989), aun cuando sus tratamientos difieren en alcance y contenido. García Madaria reconstruye la evolución de las principales aportaciones teórico-metodológicas a la formación de ese cuerpo de conocimiento unitario y específico y repasa las vinculaciones históricas entre la realidad y el fenómeno organizativo, conceptualizando la organización como una entidad social. Tena, por su parte, aunque coincide en el anterior

recurso histórico de las diferentes teorías de la organización, que clasifica en estructurales, orientadas al comportamiento y situacionales, difiere en el alcance que otorga a la organización, al circunscribirse a la empresa. Desde su perspectiva, la organización empresarial se enfrenta a un entorno con el que interactúa, mediante un esfuerzo de adaptación interno y externo que se materializa en su estrategia, cuya implantación práctica exige la definición y el diseño de la estructura organizativa.

3. Dirección

El término «Management» tiene una estrecha conexión con la organización empresarial, en cuanto que supone un proceso global de toma de decisiones en la misma, para garantizar su supervivencia y desarrollo. Tal vez la traducción más precisa del mismo sea la de «administración», pero su connotación con el mero proceso administrativo le otorga muchos inconvenientes, y de ahí la preferencia actual por el término «dirección». Sea cual sea la denominación española, las referencias que se incluyen en este apartado ostentan una gama muy abierta de enfoques, que oscilan entre la descripción de las fases del proceso directivo (planificación, organización, gestión del personal y coordinación y control) y la conexión conceptual con la teoría de la organización, en la vertiente de la dirección estratégica; con planteamientos intermedios que pueden referirse ya al análisis de casos empresariales significativos, ya a temas fronterizos con otras funciones empresariales especializadas, como la gestión del personal o la tecnología.

Ante la diversidad temática, aquí, como en el resto de las funciones que caracterizan el estudio convencional de la empresa, la selección resulta tremendamente imperfecta, y sólo pretende destacar ejemplos significativos de dicha diversidad. Bajo este objetivo, el libro de Grimá y Tena (1984) puede considerarse pionero en la traslación a España de la dirección estratégica, como forma de afrontar el entorno competitivo en el que se mueve la empresa; aspecto éste en el que también es de destacar Bueno (1987), máxime por su estudio empírico de estrategias de empresas españolas que han logrado crear y explotar sus ventajas competitivas. Desde la misma perspectiva global de la dirección estratégica han aparecido recientemente dos libros eminentemente teóricos que evidencian el bagaje conceptual y la coherencia de su «estado de la cuestión»: Jarillo (1990), quien analiza desde la perspectiva de la dirección general los conceptos necesarios para implantar una

estrategia en la empresa, y Menguzzato y Renau (1991), quienes aportan adicionalmente los elementos básicos para el diseño del «soporte» de tal estrategia. Otro autor característico es García Echevarría, autor de numerosas referencias relativas a la cultura empresarial, la eficiencia en la dirección y la competitividad de las empresas españolas, de entre las que se ha elegido la primera aparecida (1986), igualmente sobre el contenido estratégico de la dirección, escrita en colaboración con Carlo Pumpin.

Las restantes obras seleccionadas pretenden dar sendos ejemplos del tratamiento de la planificación estratégica con Ballarín, Rosanas y Grandes (1986); de la descripción y estudio de las fases del proceso directivo, así como del análisis de las escuelas de administración, con Renau (1985); y del solapamiento de la dirección estratégica sobre las áreas funcionales de la empresa, en concreto sobre la de producción, en su componente tecnológico, con Fernández Sánchez y Fernández Casariego (1988).

4. Finanzas

Tal vez sea el campo de las finanzas en el que se haya producido una mayor eclosión de obras de autores españoles durante los últimos años, a causa no sólo del creciente protagonismo de la economía financiera respecto de la del sistema real, sino también por la amplia temática que puede englobarse bajo esta denominación. Desde el análisis financiero y la planificación financiera, que representan la conexión de la información económico-financiera de base con el proceso decisional de la dirección financiera, hasta la teoría financiera y su contrastación de hipótesis sobre datos empíricos y mediante el recurso a técnicas estadísticas avanzadas, caben aspectos tan relevantes como la administración financiera de la empresa, el análisis económico e institucional del sistema financiero o la aparición de los nuevos mercados e instrumentos financieros para la empresa.

El tratamiento global de las finanzas empresariales, que incluye puntos de vista institucionales y descriptivos, así como aproximaciones teóricas a las decisiones financieras más relevantes y a los modelos de equilibrio, parcial o general, de los mercados de capitales, es propio de manuales con una clara vocación docente. La obra que introdujo estos planteamientos de administración financiera empresarial en España y que continúa siendo referencia imprescindible es la de Suárez (1986), que se enmarca dentro de los presupuestos teóricos de

la Economía de la Empresa y de su metodología de optimización de las decisiones empresariales y que ofrece un tratamiento diferenciado, didáctico aunque atípico en un análisis comparado, de la inversión productiva en la empresa y de las inversiones financieras. Bajo esa misma tipología cabe situar las obras de los hermanos Pérez Carballo y Vela (1986) y Romero (1987), cuyas ediciones originales datan de varios años antes, y la de Bachiller, Lafuente y Salas (1982), si bien ésta se circunscribe a las decisiones en el corto plazo o gestión financiera.

La teoría financiera de la empresa, o más precisamente las teorías acerca de sus decisiones financieras, se nutren sin embargo de otras aportaciones conceptuales, además de las de economía de la empresa, que incluyen la economía contractual, la teoría de la organización y, sobre todo, la teoría microeconómica de los mercados financieros y los modelos de equilibrio en ellos, fuertemente formalizados. El seguimiento de estas nuevas tendencias en las finanzas de empresa singulariza otro grupo de referencias, de muy reciente aparición en España, y de las cuales son buenos ejemplos Gómez Bezares (1989), De Miguel (1990) y Fernández Blanco (1991).

El análisis financiero, entendido como un sistema de información para el diagnóstico de la situación económico-financiera empresarial y como requisito básico del proceso decisional de la administración financiera, ha ofrecido igualmente durante los últimos años en España determinadas aportaciones originales y significativas, al introducir en sus planteamientos la incidencia de la inflación, como en el caso de Massons y García Nebot (1988), o de la incertidumbre, en el de Gil Lafuente (1990).

La relevancia del marco institucional en el que las empresas adoptan sus decisiones financieras parece fuera de toda duda, y por ello es oportuno recoger ciertos trabajos al respecto; bien por su carácter de pioneros, como es el caso de Torrero (1982), bien por su atención hacia el mercado bursátil, como se hace en el libro de artículos dirigido por Sánchez Fernández de Valderrama (1987), o bien porque ofrecen una panorámica del Sistema financiero en su conjunto, ya sea desde la consideración de flujos financieros, como Trujillo y Cuervo-Arango (1985), o ya desde la descripción de sus elementos componentes, activos, mercados e intermediarios financieros, como Cuervo, Parejo y Rodríguez Saiz (1987).

Durante los dos o tres últimos años han aparecido, además, numerosos libros que inciden por menorizadamente en esos componentes del sis-

tema financiero, ante el paulatino desarrollo y especialización de instrumentos y mercados y la relevancia del proceso de transformación que afecta a los intermediarios, en particular la banca. Todos ellos ofrecen análisis rigurosos y formalizados, tienen un fundamento conceptual en las teorías de las decisiones financieras y suelen incluir aplicaciones empíricas con apoyo en técnicas estadísticas avanzadas de análisis multivariable e implementación informática. La íntima relación que existe entre nuevos instrumentos financieros y nuevos mercados para la negociación de los mismos hace difícil una separación nítida de las referencias propias de unos o de otros; aun así, en la materia específica de instrumentos financieros pueden señalarse la obra precursora de Valero (1988) sobre opciones, la reciente de Freixas (1990) sobre futuros y las de Costa y Font (1990) y Mauleón (1991), con una perspectiva global sobre todos los nuevos instrumentos y sus técnicas asociadas, así como sobre sus posibilidades en la gestión financiera empresarial. Los mercados también han sido objeto prioritario de atención en la obra pionera de Bergés (1984), representativa de esa estrecha vinculación a la que antes se aludía entre teoría financiera y contrastación empírica, así como en Borrell y Roa (1990), en lo que se refiere a los mercados de futuros, y en Ontiveros y otros autores (1991) en cuanto al ámbito de los mercados financieros internacionales. Por último, el sector bancario ha constituido un polo de permanente atención para los autores españoles desde las originales aportaciones de Ballarín (1985), en su vinculación con la dirección estratégica, y de Fanjul y Maravall (1985), en relación con la eficiencia, o de la cuantificación de los costes implicados por la crisis bancaria entre 1977 y 1985 de Cuervo (1988); y de ello pueden ser buenos ejemplos las recientes obras de Bueno y Rodríguez (1990), con su prospectiva sobre el futuro del sector, y de Bergés, Ontiveros y Valero (1990), con el estudio teórico y el análisis empírico del fenómeno de la internacionalización de la actividad bancaria.

5. Marketing

El marketing, entendido como el compendio de la actividad comercial y la investigación de mercados, ofrece en la producción bibliográfica de autores españoles un claro punto de inflexión con su consolidación económica como área de conocimiento en 1986. Hasta ese momento su tratamiento provenía sobre todo del mundo profesional, lo que hacía que primasen en su «estado de la

cuestión» los aspectos tradicionales y literarios, basados en el comportamiento y en una metodología meramente descriptiva y casuística. Durante los últimos años, sin embargo, se difunde progresivamente a través del mundo universitario un enfoque del marketing fundamentado en el análisis económico y fuertemente modelizado y formalizado, que recurre además con profusión a la contrastación empírica de las hipótesis de comportamiento, por la vía de las técnicas estadísticas de análisis multivariable y de su tratamiento informático. La amplitud de sus contenidos temáticos hace también del marketing un área rica en aportaciones, que van desde sus fundamentos conceptuales hasta el marketing sectorial o especializado, pasando por el estudio del mercado y de sus técnicas de análisis, o por la consideración de las políticas tradicionales referidas al producto, al precio, a la comunicación, o a la distribución, sin olvidar que los principios de la dirección estratégica comercial tienen también un papel relevante y creciente en la determinación de las ventajas competitivas de la empresa frente al mercado.

Comenzando por los manuales omnicomprendios del marketing, vinculados a la impartición de la materia en los «curricula» universitarios, hay que destacar que hasta fechas muy recientes sólo existían las traducciones latinoamericanas de obras clásicas como la de Philip Kotler. Durante los últimos meses, sin embargo, han aparecido dos referencias que llenan ese hueco con rigor y amplitud, las de Cruz (1990) y Santesmases (1991). Ambas ofrecen un apretado sumario de temas referidos a los fundamentos conceptuales del marketing, el mercado y sus técnicas de análisis, las diferentes estrategias comerciales referidas a las variables habituales de influencia sobre la demanda y las variantes del marketing especializado; la segunda de dichas obras incluye además dos diskettes de ordenador con ejercicios y aplicaciones. En este mismo apartado debe incluirse la obra de Martín Dávila (1988), como claro ejemplo de la transición del marketing hacia el enfoque analítico y formalizado.

Otras grandes áreas de interés, como la investigación de mercados y la dirección comercial, muestran asimismo realizaciones relevantes. La investigación de mercados, por ser el campo que ofrece obras pioneras como las de Ortega (1990), publicada por vez primera en 1981, y Alonso Rivas (1983), dotadas ya del espíritu analítico; o más recientemente, la de Vázquez y Bello (1987). La dirección comercial, por igual motivo en lo que se refiere al libro de Ortega (1987), y porque progresivamente se orienta hacia el enfoque estraté-

gico, como ya se anticipaba por Borja y Casado (1986).

En cuanto a las particularizaciones del marketing hechas sobre las variables convencionales, son dignas de una especial mención la de Polo (1988), referida a la política de nuevos productos; las de Martín Armario (1980), pionera de la gestión publicitaria, y Sánchez Guzmán (1989), sobre la teoría de la publicidad; la de Casares et alii (1987), en lo relativo a la distribución, y la de Varela (1991), en lo concerniente a la fuerza de ventas. Como un ejemplo de la actual diversidad de objetivos del marketing sectorial se ha elegido el trabajo de Caldentey et alii (1987), aplicado al sector agrario.

6. Producción

La última de las áreas funcionales de la empresa en la que nos detenemos ha estado ajena a los temas de estudio de los economistas hasta hace muy poco tiempo, al menos con el alcance y contenido que aquí se le otorga; y los motivos tienen que ver, una vez más, con las asignaturas impartidas en las enseñanzas universitarias. La Teoría de la Producción era para la Economía el estudio de las funciones de producción y del equilibrio de la empresa desde la perspectiva de sus costes, algo bien ajeno y distante a la Organización de la Producción impartida tradicionalmente en las Escuelas Técnicas Superiores de Ingenieros. Una vez implantadas las áreas de conocimiento en 1986, la situación cambia al englobar el área de Organización de Empresas, los mundos hasta entonces desconocidos entre sí de la economía y la ingeniería superior. Nada tiene de extraño, pues, que la producción bibliográfica de autores españoles con formación económica sea prácticamente nula en este campo; y que la dotada de perspectiva técnica sea también muy limitada, por la relativamente reducida demanda de los alumnos de ingeniería, que justifica la mayor rentabilidad de las traducciones frente a las obras creadas «ex profeso» en español.

No obstante, el panorama bibliográfico sobre la empresa no puede quedar completo sin una referencia a este nuevo y prometedor campo para los economistas. En este sentido, hay que destacar que el «estado de la cuestión» de la producción se fundamenta hoy en planteamientos analíticos, modelización y uso de ordenador, habiendo superado tendencias anteriores basadas en el mundo profesional, en las que se analizaban con gran detalle cuestiones tales como la descripción y el diseño del ciclo productivo, con una cierta primacía del estudio mecanicista del factor trabajo. La obra que pa-

tentiza ese punto de inflexión entre ambos tratamientos es la de Larrañeta y Onieva (1988), que presta una especial atención a la planificación, la programación y el control del proceso productivo, y a la gestión económica de las existencias, así como a las modernas técnicas asociadas a ella. En esa misma línea abundan las referencias de Peñeña (1991) y Fraxanet (1990), cuya primera edición data de varios años antes; en tanto que Alonso y Blanco (1990) inciden en la calidad, y Escorsa (1990) ofrece una recopilación de trabajos referidos a la tecnología. En general, puede apuntarse que toda la producción bibliográfica reciente evidencia una superación del enfoque optimizador de las técnicas de Investigación Operativa y una clara tendencia a confluir con la dirección estratégica de las operaciones. □

NOTAS

- (*) *Agradezco a mis compañeros y amigos Benito Arruñada, Valentín Azofra, Laurentino Bello, Esteban Fernández Sánchez y Vicente Salas, todos ellos Catedráticos en las diferentes áreas de la Economía de la Empresa, sus comentarios y sugerencias acerca del alcance y contenido de este trabajo. Confío en que el resultado final, del que soy totalmente responsable, no desmerezca demasiado de su valiosa ayuda.*
- (1) Maroto, J. A. (1989): «Bibliografía sobre la empresa: Una revisión». *Papeles de Economía Española*, núm. 39/40, págs. 452-466.
 - (2) Ontiveros, E. (1991): «Reediciones», *Economistas*, núm. 45-46, pág. 234.
 - (3) García Echevarría, S. (1980): *Empresa y orden económico*, ESIC, Madrid.
Schwartz, P. (1981): *Empresa y libertad*, Unión Editorial, S. A., Madrid.
Suárez, A. S. (1981): *Orden económico y libertad*, Pirámide, Madrid.
 - (4) Por ejemplo, puede verse: Marzal, A. (1977): *España hoy: La Empresa como problema*, EDICUSA, Madrid.
 - (5) Nos referimos a *Informes como el de la Comisión Bullcock, sobre la democracia industrial en Gran Bretaña, o al del Comité presidido por Pierre Sudreau sobre la reforma de la empresa en Francia.*
 - (6) Coase, R. (1937): «The Nature of the Firm». *Económica*, 4, nov., págs. 386-405.

BIBLIOGRAFIA

a) Aportaciones teóricas sobre la Empresa

- Aruñada, B. (1990, a): *Economía de la empresa: Un enfoque contractual*, Ariel, Barcelona.
- Aruñada, B. (1990, b): *Control y regulación de la sociedad anónima*, Alianza, Madrid.
- Ballester, E. (1980): *Principios de economía de la empresa*, Alianza, Madrid (1971: e.o.).
- Bueno, E.; Cruz, I., y Durán, J. J. (1986): *Economía de la empresa. Análisis de las decisiones empresariales*, Pirámide, Madrid (1979: e.o.).
- Cuervo, A.; Ortigueira, M., y Suárez, A. S. (1979): *Lecturas de introducción a la economía de la empresa*, Pirámide, Madrid.
- Fernández Pirla, J. M. (1981): *Economía y gestión de la empresa*, ICE, Madrid (1972: e.o.).
- García Madariá, J. M. (1985): *Teoría de la organización y Sociedad contemporánea*, Ariel, Barcelona.
- Salas, V. (1987): *Economía de la empresa. Decisiones y organización*, Ariel, Barcelona.
- Sierra, A. (1986): *Sistema económico y empresa*, Ariel, Barcelona.
- Suárez, A. S. (1991): *Curso de introducción a la economía de la empresa*, Pirámide, Madrid (1986: e.o.).
- Tena, J. (1989): *Organización de la empresa. Teoría y aplicaciones*, EADA-Ediciones Gestión 2000, Barcelona.

b) Dirección

- Ballarín, E.; Rosanas, J. M., y Grandes, M. J. (1986): *Sistemas de planificación y control*. Desclee de Brouwer, Bilbao.
- Bueno, E. (1987): *Dirección estratégica de la empresa. Metodología, técnicas y casos*, Pirámide, Madrid.
- Fernández Sánchez, E., y Fernández Casariego, Z. (1988): *Manual de dirección estratégica de la tecnología*, Ariel, Barcelona.
- Grima, J. D., y Tena, J. (1984): *Análisis y formulación de estrategia empresarial*, Hispano Europea, Barcelona.
- Jarillo, J. C. (1990): *Dirección estratégica*, McGraw-Hill, Madrid.
- Menguzzato, M., y Renau, J. J. (1991): *La dirección estratégica de la empresa. Un enfoque innovador del «management»*, Ariel, Barcelona.
- Pumpin, C., y García Echevarría, S. (1986): *«Management» estratégico*, ESIC, Madrid.
- Renau, J. J. (1985): *Administración de empresas. Una visión actual*, Pirámide, Madrid.

c) Finanzas

- Bachiller, A.; Lafuente, A., y Salas, V. (1982): *Gestión económico-financiera del circulante*, Pirámide, Madrid.
- Ballarín, E. (1985): *Estrategias competitivas para la banca*, Ariel, Barcelona.
- Berges, A. (1984): *El mercado español de capitales en un contexto internacional*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

- Berges, A.; Ontiveros, E., y Valero, F. J. (1990): *Internacionalización de la banca: el caso español*, Espasa-Calpe, Madrid.
- Borrell, M., y Roa, A. (1990): *Los mercados de futuros financieros*, Ariel, Barcelona.
- Bueno, E., y Rodríguez, J. M. (1990): *La banca del futuro*, Pirámide, Madrid.
- Costa, L., y Font, M. (1990): *Nuevos instrumentos financieros para el empresario europeo*, ESIC, Madrid.
- Cuervo, A.; Parejo, J. A., y Rodríguez Saiz, L. (1987): *Manual de sistema financiero. Instituciones, mercados y medios de España*, Ariel, Barcelona.
- Cuervo, A. (1988): *La crisis bancaria en España (1977-1985)*, Ariel, Barcelona.
- Fanjul, O., y Maravall, F. (1985): *La eficiencia del sistema bancario español*, Alianza, Madrid.
- Fernández Blanco, M. (Dir. y Coord.) (1991): *Opciones: activos mercados y valoración*, Instituto Español de Análisis de Investigaciones y OM Instituto, Madrid.
- Freixas, X. (1990): *Futuros financieros*, Alianza, Madrid.
- Gil Lafuente, A. M. (1990): *El análisis financiero en la incertidumbre*, Ariel, Barcelona.
- Gómez Bezares, F. (1989): *Dirección financiera. Teoría y aplicaciones*, Desclee de Brouwer, Bilbao.
- Massons, J., y García Nebot, J. (1988): *Análisis financiero en inflación*, ESADE - Hispano Europea, Barcelona.
- Mauleón, I. (1991): *Inversiones y riesgos financieros*, Espasa-Calpe, Madrid.
- Miguel, A. de (1990): *Las decisiones de inversión, financiación y dividendos en la empresa*, Universidad de Valladolid, Secretariado de Publicaciones, Valladolid.
- Ontiveros et alii (1991): *Mercados financieros internacionales*, Espasa-Calpe, Madrid.
- Pérez Carballo, A. y J., y Vela, E. (1986): *Gestión financiera de la empresa*, Alianza, Madrid (1981: e.o.).
- Romero, C. (1987): *Introducción a la financiación empresarial y al análisis bursátil*, Alianza, Madrid, (1984: e.o.).
- Sánchez Fernández de Valderrama, J. L. (Dir.) (1987): *Curso de introducción a Bolsa*, Instituto Español de Analistas de Inversiones, Madrid.
- Suárez, A. S. (1986): *Decisiones óptimas de inversiones y financiación en la empresa*, Pirámide, Madrid (1977: e.o.).
- Torrero, A. (1982): *Tendencias del sistema financiero español*, H. Blume, Madrid.
- Trujillo, J. A., y Cuervo-Arango, C. (1985): *El sistema financiero español*, Ariel, Barcelona.
- Valero, J. J. (1988): *Opciones en instrumentos financieros*, Ariel-Gesmosa, Barcelona.

d) Marketing

- Alonso Rivas, J. (1983): *El comportamiento del consumidor. Una aproximación teórica con estudios empíricos*, Instituto Nacional del Consumo, Madrid.
- Borja, L., y Casado, F. (1986): *Marketing estratégico para los 80*, Hispano Europea, Barcelona.
- Caldentey, P. et alii (1987): *Marketing agrario*, Mundi-Prensa, Madrid.
- Casares, J. (Comp.) et alii (1987): *La economía de la distribución comercial*, Ariel, Barcelona.

- Cruz, I. (1990): *Fundamentos de marketing*, Ariel, Barcelona.
- Martín Armario, E. (1980): *La gestión publicitaria*, Pirámide, Madrid.
- Martín Dávila, M. (1988): *Métodos analíticos en marketing. Teoría y aplicaciones*, Index, Madrid.
- Ortega, E. (1987): *La dirección de marketing*, ESIC, Madrid (1981: e.o.).
- Ortega, E. (Dir.) (1990): *Manual de investigación comercial*, Pirámide, Madrid (1981: e.o.).
- Polo, Y. (1988): *Desarrollo de nuevos productos: aplicaciones a la economía española*, Universidad de Zaragoza, Zaragoza.
- Sánchez Guzmán, J. R. (1985): *Introducción a la teoría de la publicidad*, Tecnos, Madrid.
- Santesmases, M. (1991): *Marketing. Conceptos y estrategias*, Pirámide, Madrid.
- Varela, J. A. (1991): *Los agentes de ventas*, Ariel, Barcelona.
- Vázquez, R., y Bello, L. (1987): *Investigación comercial: Análisis del mercado relevante para la empresa*, Universidad de Oviedo, Oviedo.

e) Producción

- Alonso, V., y Blanco, A. (1990): *Dirigir con calidad total*, ESIC, Madrid.
- Escorsa, P. (Com.): *La gestión de la empresa de alta tecnología*, Ariel, Barcelona.
- Fraxanet, M. (1990): *Organización y gestión de la producción*, Ciencias de la Dirección, Barcelona.
- Larrañeta, J. C., y Onieva, L. (1988): *Métodos modernos de gestión de la producción*, Alianza, Madrid.
- Pereña, J. (1991): *Dirección y gestión de proyectos*, Alianza, Madrid.

Master in Business Administration

Programas para postgraduados

MBA-Máster en Dirección y Gestión de Empresas.

MPE-Máster en Periodismo Económico.

MDE-Máster en Derecho Empresarial.

MEE-Máster en Estudios Europeos.

- Orientación eminentemente práctica.
- Bolsa de trabajo.
- Grupos reducidos.
- Duración un año.
- Programas Internacionales con Universidades Extranjeras.



Nebrissensis

Estudios de Postgrado

INFORMACIÓN Y MATRICULA:

C/ Zurbano, 41 - Tels.: 319 59 72 - 308 64 38

C/ Rafael Calvo, 8 - Tels.: 593 44 12

Fax 445 73 79. 28010 MADRID

COLECCION INFORMES



■ **NORMAN JOHNSON**
EL ESTADO DE BIENESTAR EN TRANSICION. La teoría y la práctica del pluralismo de bienestar

■ **PERSPECTIVAS DEL EMPLEO 1998.**
OCDE

■ **COMERCIO INTERNACIONAL, EMPLEO Y REAJUSTE ESTRUCTURAL EN ESTADOS UNIDOS Y GRAN BRETAÑA**



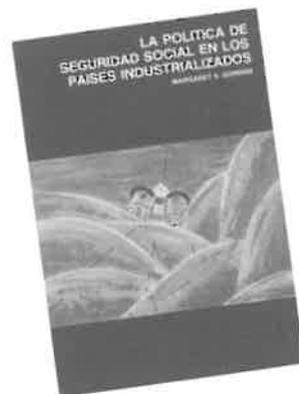
NOVEDADES

COLECCION ECONOMIA Y SOCIOLOGIA DEL TRABAJO



■ **ALVARO ESPINA**
EMPLEO, DEMOCRACIA Y RELACIONES INDUSTRIALES EN ESPAÑA.
De la industrialización al mercado único

■ **MARGARET S. GORDON**
LA POLITICA DE SEGURIDAD SOCIAL EN LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS.
Análisis comparativo



MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL
Centro de Publicaciones

Diez (más dos) nombres para un decenio

Sin duda, podrían entresacarse muchos más atendiendo a los méritos acumulados en los diversos órdenes de la profesión por los economistas españoles a lo largo de la incompleta década (1983-1991) que abarcan las cincuenta primeras entregas de ECONOMISTAS. Incluso si sólo nos fijamos, como aquí, en la parcela académica, quienes podrían, y tal vez deberían, integrar cualquier relación que pretendiera hacer justicia, compondrían una nómina notoriamente más extensa. Pero cediendo, como la ocasión invita, a la magia tentadora de la simetría, he aquí la (mi) selección de diez economistas españoles, con acreditada relevancia académica, cuyos nombres, por motivos luctuosos o festivos, han atraído la atención del poblado universo que forman los profesionales de la economía en nuestro país en el curso del inconcluso decenio que enmarcan las fechas mencionadas.

La enumeración ha de comenzar recordando a José Castañeda, Gonzalo Arnaiz y Román Perpiñá, tres señeros economistas desaparecidos durante el período contemplado. Al primero de ellos, Juan Velarde dedicó una sucinta pero ilustrativa nota en estas mismas páginas, a raíz de su muerte en marzo de 1987; ahora nos limitaremos a subrayar algo que suscribirá la legión de quienes fueron sus alumnos y discípulos durante medio siglo ininterrumpido en las aulas madrileñas, a saber: que el exigente trabajo como profesor de José Castañeda Chornet fue decisivo para dotar de adecuado contenido analítico (sus recientemente reeditadas *Lecciones de Teoría Económica* lo prueban de modo concluyente) a los estudios de Economía en el primer centro universitario de rango superior especializado creado en España: la Facultad que abrió sus puertas en febrero de 1944 en el caserón de San Bernardo.

Del segundo, Gonzalo Amaiz Vellando, se ha ocupado asimismo ECONOMISTAS repetidamente: con motivo de la obra que en su homenaje apareció a finales de 1987 y, más tarde, al morir en julio de 1990; por eso dejaremos aquí solamente constancia de su también larga y fecunda labor como docente, riguroso y comunicativo a un tiempo, primero en la Universidad Complutense y luego en la Autónoma de Madrid, siendo autor de algunos de los manuales de Matemáticas para economistas y Estadística Teórica más utilizados durante bastantes años en casi todas las Facultades de Economía de España.

De Román Perpiñá Grau, en fin, fallecido el 25 del pasado mes de julio, y coetáneo, entre otros, de Castañeda (éste nació en 1900 y aquél en 1902), no puede dejarse de destacar su bien arti-

José Luis García Delgado
Catedrático de Estructura Económica U.C.M.

culada y penetrante contribución a la crítica del sistema autárquico de la economía española y de la orientación predominante de la política económica durante la primera mitad de esta centuria; consistente análisis crítico que desgranó en sus dos mejores obras, ambas escritas a mediados de los años treinta: *De Economía Hispana* y *Memorandum sobre la política carbonera*. Trabajador artesanal y detallista, hombre afable y caballeroso, su legado intelectual, no obstante haber discurrido la mayor parte de su trayectoria profesional al margen de los principales centros académicos, es ciertamente nutrido y duradero gracias, entre otras cosas, a la calidad y al perfecto acabado de sus no poco abundantes libros y artículos, reeditados más de una vez. Con todo, tal vez el relativo aislamiento de Román Perpiñá como estudioso explique que sólo muy tardíamente hayan sido objeto sus contribuciones de reconocimiento en círculos no estrictamente especializados, debiendo esperar al primer tercio de los años ochenta para ver publicados los tres volúmenes de escritos en su honor (Valencia, 1983) y para recibir el Premio Príncipe de Asturias de ciencias sociales.

La mención de dicho galardón da pie para prolongar este listado con **Enrique Fuentes Quintana**, que lo ha obtenido en 1990, culminando con ello, y con su elección como presidente de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas en 1991, una década de mantenido protagonismo en la creación de opinión sobre los grandes temas de la economía española de nuestros días. Desde la dirección del Fondo para la Investigación Económica y Social (FIES), entidad editora de *Papeles de Economía Española* (una de las revistas especializadas cuyo arranque se inicia con el decenio de 1980 y que sin duda hará historia entre las publicaciones de su género), y desde múltiples tribunas y foros, el que fuera Vicepresidente del Gobierno durante meses cruciales de la transición a la democracia en España —la segunda mitad de 1977, con los Pactos de la Moncloa en su centro— ha continuado en los años más recientes su prolongada y brillante labor de estudio, explicación y asesoramiento de la política económica.

El Premio Rey Juan Carlos de Economía aporta otros tres nombres a nuestra relación. En su actual molde, el primero en recibirlo ha sido **Luis Angel Rojo**, hoy subgobernador del Banco de España y durante más de veinte años director de su Servicio de Estudios, impulsando desde ahí un fructífero esfuerzo colectivo de análisis y conocimiento estadístico de la realidad financiera y económica, en general, española; tarea que él ha conseguido aunar con un excelente trabajo como docente de

Teoría Económica (hasta que la vigente normativa sobre incompatibilidades del profesorado universitario lo ha hecho inviable) y como autor de títulos destacados sobre diversos autores y corrientes del pensamiento económico (ahí están, por ejemplo, sus trabajos sobre Marx y Keynes al hilo de las coincidencias conmemorativas de 1984). Ciertamente, puede añadirse, pocos nombres como el de Luis Angel Rojo suscitan hoy entre los economistas españoles tan unánime consideración.

La siguiente edición del premio al que ahora nos referimos recayó en **Andreu Mas Collé**, que ha desarrollado durante dos décadas su actividad docente e investigadora en Estados Unidos, particularmente en la Universidad de Harvard, con un amplio reconocimiento internacional. Es y ejerce, de hecho, Andreu Mas como una especie de hermano mayor o abanderado de esa nutrida hornada de economistas españoles nacidos en torno a 1950, que han ampliado su formación universitaria en centros académicos anglosajones y que están contribuyendo en los últimos años a renovar contenidos y líneas de estudio de la Economía entre nosotros, homologando lo que aquí se investiga y publica con lo que se hace en Universidades europeas y norteamericanas.

Finalmente, en 1990 el renovado Premio Rey Juan Carlos de Economía ha sido obtenido por **Julio Segura**, catedrático —como L. A. Rojo— de Teoría Económica de la Universidad Complutense de Madrid y director desde hace más de tres lustros de la hoy denominada Fundación Empresa Pública, donde se ha realizado una larga serie de trabajos sobre la industria y las relaciones intersectoriales de la economía española, sumando la colaboración de destacados especialistas. Director asimismo de *Investigaciones Económicas*, la revista de más sostenida trayectoria entre las que aspiran a altos niveles de exigencia académica (y quien firma estas líneas se honra de haber participado en su creación), Julio Segura ha consolidado también durante el decenio aquí considerado su ejecutoria como autor, con una lograda edición en castellano de la obra de Walras, *Elementos de economía política pura* y el volumen colectivo *La industria española en la crisis, 1978-1984*.

Otro galardón destinado a reconocer los méritos de relevantes economistas es el recién creado Premio de Economía Rey Jaime I, obtenido en su primera convocatoria —compartiéndolo con Antoni Espasa— por **Julio Alcaide Inchausti**, uno de los veteranos profesionales que con más tesón y generosidad ha contribuido durante casi medio siglo a ensanchar y mejorar nuestras estadísticas económicas, en particular las que atienden a la pro-

ducción industrial, a diversos aspectos de la actividad terciaria y a la distribución de la renta nacional. Bien desde el Servicio Sindical de Estadística, primero; ya desde el Servicio de Estudios del Banco de Bilbao, después; bien desde el FIES y algunos departamentos ministeriales, más tarde, Julio Alcaide ha hecho gala, en efecto, de una pródiga capacidad de trabajo, hoy por fortuna realzada.

La década de los ochenta se ha cerrado también con las recompensas obtenidas por dos excelentes obras de sendos historiadores españoles de la economía: Francisco Comín y Felipe Ruiz, ganadores del Premio Nacional de Historia en 1989 y 1990, respectivamente. Francisco Comín, colaborador habitual en las páginas de *ECONOMISTAS*, es el autor de *Hacienda y economía en la España contemporánea (1800-1936)*, impresionante tanto por su calidad como por su ambición, pues además de contener un penetrante análisis de aspectos fundamentales de la normativa y la realidad hacendísticas, se propone estudiar las interrelaciones que vinculan los planos económico, social y político durante buena parte de las dos últimas centurias españolas, poniendo así de manifiesto la privilegiada perspectiva —por decirlo con palabras de Schumpeter— que para comprender la evolución de una sociedad ofrecen sus instituciones y hábitos fiscales. Una obra, en suma, bien justificadamente merecedora de un premio que, en tanto que Comín representa a lo mejor de su grupo generacional, supone también reconocer un papel estelar en la escena académica a las promociones nacidas en los años cincuenta.

En el caso de Felipe Ruiz Martín, por último, puede decirse que se ha aprovechado la aparición en castellano de la edición definitiva de un libro originariamente publicado en París hace un cuarto de siglo —*Pequeño capitalismo, gran capitalismo. Simón Ruiz y sus negocios en Florencia*— para premiar toda una dilatada tarea investigadora, centrada casi toda en las finanzas y en los comportamientos económicos más significativos de la España moderna; un trabajo hecho siempre con pulcritud y ecuanimidad. Virtudes ambas que ha exhibido también el autor a lo largo de tres decenios de magisterio universitario, pues no será ocioso en este punto dejar constancia de que Felipe Ruiz fue el primer catedrático de Historia Económica en la Universidad española, obteniendo esa plaza en la Facultad de Ciencias Económicas de Bilbao en 1961, como recordó el profesor Gonzalo Anes al contestar el Discurso del ingreso de aquél en la Real Academia de la Historia en octubre de 1990.

He aquí, pues, ya completada, la relación que nos hemos propuesto; diez de los nombres que han sobresalido en un decenio cuyo transcurso acoge también el centenario —y ello explica el añadido que refleja el título de estas líneas— de dos admirables y longevos maestros, situados en la más noble parte del árbol genealógico de los economistas españoles de nuestro siglo: Ramón Carande, fallecido con noventa y nueve años en 1986, y Valentín Andrés Álvarez, que vivió noventa y uno y que en el pasado verano hubiera cumplido los cien. □

Esta es su gran oportunidad para

SU MUJER



AGF Seguros le ofrece la posibilidad de conseguir una
PROFESION CON FUTURO

Con Formación constante dentro de una Compañía de prestigio.

Promoción a corto plazo.

Subvención más incentivos.

Toda la información en el teléfono 250 69 00, de 10 a 14 y de 16,30 a 18 horas. Preguntar por Almudena G. Carrasco

Manuel Gutiérrez Barquín, un viejo maestro

La muerte del profesor Gutiérrez Barquín, un economista que perteneció a la primera promoción de licenciados en Ciencias Económicas por la Universidad de Madrid, constituye una pérdida importante para el mundo español de esta especialidad. Explicó durante numerosos cursos académicos en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, como profesor ayudante, sucesivamente, de José Miguel Ruiz Morales y de José Luis Sampedro. La metodología que empleó se basaba en la obra famosa del Dr. Perpiñá Grau, *De Economía Hispana*. Además, investigó con especial atención las cuestiones relacionadas con las consecuencias para nuestra economía de la distribución de la propiedad de la tierra. Gracias a él volvieron a valorarse de modo adecuado las aportaciones de Pascual Carrión contenidas en su libro *Latifundios en España*.

El trabajo fundamental de Gutiérrez Barquín fue el titulado *España*, aparecido en los volúmenes: *Estudios sobre la unidad económica europea*, dirigidos por José Larraz y Manuel de Torres. Tras la aportación de Perpiñá, y hasta los años sesenta, este ensayo constituyó el tratado más completo de que se dispuso sobre nuestra economía. Publicó, asimismo, un estudio muy interesante sobre el mercado de aceites y grasas, pero quizá su mayor importancia vino de su tarea en la Vicesecretaría Económica de la Delegación Nacional de Sindicatos, al desarrollar, para España, junto con Gonzalo Amaiz y Francisco Torres, el llamado *método IFO* o de los *test coyunturales*, que permitió conocer con rapidez la evolución de nuestra economía en un momento tan crucial como fue el del cambio de orientación de la política económica a causa del Plan de Estabilización de 1959.

Gutiérrez Barquín defendió siempre posturas muy progresistas en la política económica nacional. Sin su actividad resulta imposible comprender la formulación de las muy avanzadas conclusiones económicas del I Congreso Nacional de Falange, que se celebró en 1953.

También tuvo un papel importante en la difusión del conocimiento económico a través de la prensa. Perteneció a la sección de Economía de *Arriba* y, después, dirigió la revista *Balance*.

En la parte final de su vida se dedicó a actividades empresariales. □

Juan Velarde Fuertes

Catedrático de Estructura Económica U.C.M.



Coase, Ronald Harry

Ronald Coase ha publicado un libro, *British Broadcasting: A Study in Monopoly* (Las retransmisiones británicas: Un estudio sobre el monopolio) (Longmans Green, Harvard University Press, 1950), y 18 artículos en una larga carrera académica, pero su fama se basa con firmeza en sólo dos de esos artículos: «The Nature of the Firm» (La naturaleza de la empresa), «Economica», noviembre de 1937, el primer artículo que publicó, y «The Problem of Social Cost» (El problema del coste social), *Journal of Law and Economics*, octubre de 1960. El artículo sobre la naturaleza de la empresa planteó una pregunta inocente que antes nadie se había hecho, ¿por qué existen realmente las empresas?, y de ella sacó una asombrosa serie de implicaciones mediante la pura deducción. El tema era más o menos el siguiente: la compra o alquiler de factores de producción requiere la redacción de contratos, y el proceso de emplear factores en la producción de mercancías y servicios requiere el conocimiento de los precios; las dos cosas implican la utilización de verdaderos recursos; cuando el coste de dichas transacciones de mercado alcanza un determinado nivel, compensa sustituir el mecanismo de mercado por una organización centralizada llamada «empresa», que funciona basándose en principios jerárquicos, pero el coste de coordinar los inputs aumenta a medida que la empresa se hace más grande, fijando así un límite al tamaño de la empresa; por consiguiente, cuando se pasa de ese tamaño las transacciones

adicionales se estructuran en forma de otras empresas más pequeñas.

El artículo atrajo poca atención cuando apareció por primera vez. El pleno impacto de la idea revolucionaria de Coase de centrarse en los costes de utilizar el mercado, sólo últimamente ha llegado a ser evidente, a medida que los economistas se han dirigido cada vez más hacia el análisis de la economía de la familia y otras instituciones no lucrativas, no de mercado.

El segundo ensayo sobre «El problema del coste social» no se parece a ningún otro artículo de un economista; no contiene diagramas ni ecuaciones, está lleno de citas de abogados y jueces y continúa en gran parte examinando la lógica del famoso análisis de Pigou en «Economics of Welfare» (La economía del bienestar) (1920), de los costes extraordinarios que significaban para los agricultores las locomotoras de vapor y para las familias las chimeneas de las fábricas. Esos casos de gastos extraordinarios Pigou los consideraba como un ejemplo de lo que ahora llamaríamos «fracaso del mercado» al requerir la intervención del gobierno para aumentar los costes privados de la actividad para que llegara a su verdadero coste social. Coase ponía en tela de juicio las conclusiones de Pigou con un argumento doble. En primer lugar, si en todos los recursos pertinentes los derechos de propiedad están claramente asignados y si todos los agentes económicos en cuestión pueden reunirse para negociar entre sí, «los costes de la transacción no son importantes», los agentes mismos estarán motivados para celebrar contratos voluntarios que cambien el destinatario de los costes de la contaminación, haciéndolos pasar de las víctimas a los autores. En segundo lugar, y mucho más sorprendente, según estas circunstancias, se puede mostrar que el valor o composición de la renta nacional no se ve afectada por la pauta exacta de la responsabilidad de la contaminación como se determina en las negociaciones privadas; esta segunda proposición ha entrado en la literatura como «el teorema de Coase». Por último, Coase sostuvo que aunque si los costes de transacción son tan elevados que ha-

cen que el teorema de Coase pierda importancia, sigue sin haber ninguna presunción de que la intervención del gobierno vaya a mejorar las cuestiones; el fracaso del gobierno se debe ponderar frente al «fracaso del mercado».

Es raro que un solo artículo genere una rama completa de la economía y más raro aún que genere dos ramas, pero la «Economics of Property Rights» (Economía de los derechos de propiedad) (véase Demsetz, H.), y la «Economics of Law» (Economía del Derecho) (Véase Posner, R. A.), dos subdisciplinas que crecen rápidamente dentro de la economía, aproximadamente en la última década, se pueden remontar directamente al artículo de Coase sobre el coste social y a su cargo de redactor jefe desde 1964 en el «Journal of Law and Economics».

Coase nació en Willesden, Londres, en 1910, y entró en la «London School of Economics» como estudiante de comercio en 1929. Se graduó en 1932, estuvo enseñando poco tiempo en la «London School of Economics» y después se fue a la «Dundee School of Economics», en Escocia. Después de prestar servicio durante la guerra con el gobierno británico, estuvo enseñando en la «University of Liverpool» y trabajó sobre su tesis doctoral. Cuando recibió el doctorado de la «University of London», en 1951, emigró a los Estados Unidos. Después de pasar siete años como profesor en la «University of Buffalo» (1951-1958) se trasladó a la «University of Virginia», donde estuvo seis años (1958-1964). En 1964 se trasladó a la «University of Chicago», de la que se jubiló en 1979. Cuando se jubiló lo nombraron «Persona Distinguida de la Asociación Americana de Economía» (Distinguished Fellow of the American Economic Association). En la actualidad sigue trabajando como «Miembro Antiguo en Derecho y Economía» en la Facultad de Derecho de la «University of Chicago».

Secondary Literature: K. G. Elzinga: «Coase, R. H.», en D. L. Sills (ed.), *International Encyclopaedia of the Social Sciences*, vol. 16 (The Free Press, 1979).

1. OBRA DE R. H. COASE

«Bacon production and the pig-cycle in Great Britain: A rejoinder», *Economica* (New Series), 2 (nov. 1935), 423-428.

«Bacon production and the pig-cycle in Great Britain», *Economica* (New Series), 2 (mayo 1935), 142-167.

«The problem of duopoly reconsidered», *Review of Economic Studies*, 2 (feb. 1935), 137-143.

«The nature of the firm», *Economica* (New Series), 4, núm. 16 (1937), 386-405. Publicado también en 1952 y 1986; traducido al español en 1980.

«The nature of the firm», en Jay BARNEY, y William G. OUCH (eds.): *Organizational economics*, San Francisco, etc., Jossey Bass, 1937, 80-98. Publicado también en 1952 y 1986; traducido al español en 1980.

«Some notes on monopoly price», *Review of Economic Studies*, 5 (oct. 1937), 17-31.

– con R. F. FOULER: «The pig-cycle in Great Britain: An explanation», *Economica* (New Series), 4, núm. 13 (1937), 55-82.

«Rowland Hill and the penny post», *Economica* (New Series), 4, núm. 16 (1939), 423-435.

– con R. F. FOWLER: «The analysis of producers' expectations», *Economica* (New Series), 7 (ago. 1940), 280-292.

«Price and output policy of state enterprise: A comment», *Economic Journal*, 55 (abr. 1945), 112-113.

«The marginal cost controversy», *Economica* (New Series), 13, núm. 51 (1946), 169-182.

«Monopoly pricing with interrelated costs and demand», *Economica* (New Series), 13 (nov. 1946), 278-294.

«The economics of uniform pricing systems», *Manchester School of Economic and Social Studies*, 15 (mayo 1947), 139-156.

«The marginal cost controversy: Some further comments», *Economica* (New Series), 14 (mayo 1947), 150-153.

«The origin of the monopoly of broadcasting in Great Britain», *Economica* (New Series), 14 (ago. 1947), 189-210.

«Wire broadcasting in Great Britain», *Economica* (New Series), 15 (ago. 1948), 194-220.

British Broadcasting: A study in monopoly. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1950. Publicado también en 1956.

«The nationalization of electricity supply in Great Britain», *Land Economics*, 26 (feb. 1950), 1-16.

«The nature of the firm», en *Readings in price theory* selected by a committee of the American Economic Association, Chicago, R. D. Irwin, 1952, 331-351. Publicado también en 1937 y 1986; traducido al español en 1980.

«Governmental economic activity: Discussion», *American Economic Review*, 43 (mayo 1953), 234-242.

«The development of the British television service», *Land Economics*, 30, núm. 3 (1954), 207-222.

«The postal monopoly in Great Britain: An historical survey», en *Economic essays in commemoration of the Dundee School of Economics*, 19, 31, 1955, Londres, The Economists' Bookshop, 1955, 25-37.

British Broadcasting: A study in monopoly, Londres, London School of Economics, 1956. Publicado también en 1950.

«The Federal Communications Commission», *Journal of Law and Economics*, 2 (oct. 1959), 1-40.

«The problem of social cost», *Journal of Law and Economics*, 3 (oct. 1960), 1-44. Publicado también en 1968 y 1983; traducido al español en 1981.

«The British Post Office and the messenger companies», *Journal of Law and Economics*, 4 (oct. 1961), 4-12.

«The Interdepartment Radio Advisory Committee», *Journal of Law and Economics*, 5 (oct. 1962), 17-47.

R. E. CAVES: «Direct regulation and market performance in the American economy: Discussion», *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 54, núm. 3 (1964), 194-197.

G. WILSON: «The effect of rate regulation on resource allocation in transportation: Discussion», *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 54, núm. 3 (1964), 194-197.

R. C. CRAMTON: «The effectiveness of economic regulation. A legal view: Discussion», *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 54, núm. 3 (1964), 194-197.

«The regulated industries: Discussion», *American Economic Review*, 54 (mayo 1964), 194-197.

«Evaluation of public policy relating to radio and television broadcasting: Social and economic issues», *Land Economics*, 41 (mayo 1965), 161-167.

«The economics of broadcasting and advertising: With contributions by R. H. Coase...», *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 56, núm. 2 (1966), 440-475.

«The economics of broadcasting and government policy», *American Economic Review*, 56 (mayo 1966), 440-447.

«The problem of social cost», en William BREIT y Harold M. HOCHMAN (eds.): *Reading in microeconomics*, Nueva York, Holt, Rinehart and Winston, 1968, 423-456. Publicado también en 1960 y 1983; traducido al español en 1981.

«The theory of public utility pricing», en *The economics of regulation of public utilities: Papers presented at a Conference at Northwestern University, June 19-24, 1966*, Chicago, Northwestern University (1968), 96-106.

«The auction system and North Sea Gas: A comment», *Journal of Law and Economics*, 13, núm. 1 (1970), 45-47.

«The theory of public utility pricing and its application», en Paul W. MACAVOY: *Bell Yearbook 1*, Londres, etc., Praeger, 1970, 113-128.

«The problem of achieving efficient regulation of a fishery: Discussion», en A. D. SCOTT (ed.): *Economics of fisheries management: A symposium*, Vancouver, Institute of Animal Resource Ecology (1970), 60-61.

«Appointment of Pigou as Marshall's successor», *Journal of Law and Economics*, 15, núm. 2 (1972), 473-485. Publicado también en 1982.

«The muted voice of the consumer in regulatory agencies: Discussion», en

Warren J. SAMUELS y Harry M. TREBING: *A critique of administrative regulation of public utilities*, East Lansing, Michigan State University, 1972, 311-316.

«Industrial organization: A proposal for research», en Victor R. FUNCHS (ed.): *Policy issues and research opportunities in industrial organization. Economic research: Retrospect and prospect*, Nueva York, National Bureau of Economic Research (1972), 59-73.

«Durability and monopoly», *Journal of Law and Economics*, 15, núm. 1 (1972), 143-149.

«Business organization and the accountant», en James M. BUCHANAN y G. F. THIRLBY (eds.): *LSE. Essays on cost*, Londres, etc., London School of Economics, etc. (1973), 95-132. Publicado también en 1981.

«The economics of the first amendment. With contributions by R. H. Coase...», *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 64, núm. 2 (1974), 384-402.

«Lighthouse in economics», *Journal of Law and Economics*, 17, núm. 2 (1974), 357-376.

«Choice of institutional framework: Comment», *Journal of Law and Economics*, 17, núm. 2 (1974), 493-496.

«The market for goods and market for ideas», *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 44, núm. 2 (1974), 384-391.

«The Federal Communications Commission», en E. G. FURUBOTN y S. PEJOVICH (eds.): *The economics of property rights*, Cambridge, Mass., Ballinger (1974), 69-107.

«Marshall on method», *Journal of Law and Economics*, 18, núm. 1 (1975), 25-31. Publicado también en 1982.

«Economists and public policy», en J. Fred WESTON (ed.): *Large corporation in a changing society*, Nueva York, New York University Press (1975), 169-187.

«1776: Revolution in social thought», *Journal of Law and Economics*, 19, núm. 3 (1976), 436.

«Smith, a view of man», *Journal of Law and Economics*, 19, núm. 3 (1976), 529-546.

«Economics and contiguous disciplines», en Mark PERLMAN (ed.): *The organization and retrieval of economic knowledge: Proceedings of a conference held by the International Economic Association at Kiel, West Germany*, Londres, MacMillan Press (1977), 481-491. Publicado también en 1978.

«Selected economics essays and addresses: Plant, A.», *Journal of Economic Literature*, 15, núm. 1 (1977), 86-88.

«Advertising and free speech», *Journal of Legal Studies*, 6, núm. 1 (1977), 1-34.

«Advertising and free speech», en Allen HYMAN y M. Bruce JOHNSON (eds.): *Advertising and free speech*, Lexington, Heath (1977), 1-33.

«The wealth of nations», *Economic Inquiry*, 15, núm. 3 (1977), 309-325.

«Economics and contiguous disciplines», *Journal of Legal Studies*, 7, núm. 2 (1978), 201-211. Publicado también en 1977.

«Economics and Biology: Evolution, selection and the economic principle: Discussion», *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 68, núm. 2 (1978), 233-245.

– con Nicholas JOHNSON: «Should the Federal Communications Commission be abolished?», en Bernard H. SIEGAN (ed.): *Regulation, economics and the law*, Lexington, Heath (1979), 41-56.

«Payola in radio and television broadcasting», *Journal of Law and Economics*, 22, núm. 2 (1979), 269-328.

– con Merton H. MILLER y Reuben A. KESSEL (eds.): *Essays in applied price theory*, Chicago, etc., The University of Chicago Press, 1980.

«La naturaleza de la empresa», traducido por Alfonso Carbajo Isla, *Información Comercial Española*, 557 (1980), 67-76. Publicado también en 1937, 1952 y 1986.

– con Merton H. MILLER: «Foreword», en Reuben A. KESSEL (ed.): *Essays in applied price theory*, Chicago, etc., University of Chicago Press, 1980, vii-xii.

«The Coase Theorem and the empty core: A comment», *Journal of Law and Economics*, 24, núm. 1 (1981), 183-187.

«Business organization and the accountant», en James M. BUCHANAN y G. F. THIRLBY (eds.): *LSE. Essays on cost. Reprint*, Nueva York, etc., New York University Press (1981), 95-132. Publicado también en 1973.

«El problema del coste social», *Hacienda Pública Española*, 68 (1981), 245-274. Publicado también en 1960, 1968 y 1983.

«George J. Stigler: An appreciation», *Regulation*, 6, núm. 6 (1982), 21-24.

«Marshall on method», en Alfred MARSHALL: *Critical Assessments. Vol. 1*, Londres, etc., Croom Helm (1982), 409-416. Publicado también en 1975.

«Appointment of Pigou as Marshall's sucesor: Comment», en Alfred MARSHALL: *Critical Assessments. Vol. 4*, Londres, etc., Croom Helm (1982), 222-234. Publicado también en 1972.

«Economics at LSE in the 1930's: A personal view», *Atlantic Economic Journal*, 10, núm. 1 (1982), 31-34.

«The problem of social cost», en M. KUPERBERG y C. BEITZ (eds.): *Law, Economics and Philosophy: A critical introduction, with applications to the Law of Torts*, Totowa, Rowman and Allanheld, 1983, 13-40. Publicado también en 1960 y 1968; traducido al español en 1981.

«Alfred Marshall's mother and father», *History of Political Economy*, 16, núm. 4 (1984), 519-527.

«The new institutional economics», *Zeitschrift fr die gesamte Staatswissenschaft*, 140, núm. 1 (1984), 229-231.

«The nature of the firm», en Jay BARNEY y William G. OUCHI (eds.): *Organizational Economics*, San Francisco, etc., Jossey Bass (1986), 80-98. Publicado también en 1937 y 1952; traducido al español en 1980.

«The nature of the firm», en Louis PUTTERMAN (ed.): *The economic nature of the firm: A reader. With the assistance of Randy Kroszner*, Nueva York, etc., Cambridge University Press (1986), 72-85. Publicado también en 1937 y 1952; traducido al español en 1980.

«Professor Sir Arnold Plant: His ideas and influence», en Martin J. ANDERSON (ed.): *The unfinished agenda: Essays on the political economy of government policy in honour of Arthur Seldon*, Londres, Institute of Economic Affairs (1986), 79-90.

«The 1987 McCorkle lecture - blackmail», *Virginia Law Review*, 74, núm. 4 (1988), 655-676.

The firm, the market and the law, Chicago, etc., University of Chicago Press, 1988. Publicado también en 1990.

«The nature of the firm: Influence», *Journal of Law, Economics and Organization*, 4, núm. 1 (1988), 33-47.

«The nature of the firm: Meaning», *Journal of Law, Economics and Organization*, 4, núm. 1 (1988), 19-32.

«The nature of the firm: Origin», *Journal of Law, Economics and Organization*, 4, núm. 1 (1988), 3-17.

«The firm, the market and the law (reviewed by Greg Marchildon)», *Business History*, 31 (oct. 1989), 140-141.

«The firm, the market and the law (reviewed by Lewis A. Kornhauser)», *The Journal of Economic Literature*, 27 (sep. 1989), 1.167-1.168.

«The firm, the market and the law (reviewed by Martin Currie)», *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 57 (sep. 1989), 292-293.

The firm, the market and the law, Chicago, University of Chicago Press, 1990. Publicado también en 1988.

«Accounting and the theory of the firm», *Journal of Accounting and Economics*, 12, núms. 1-3 (1990), 3-13.

«Of bees and lighthouses (public goods and externalities; review of 1960 study by R. Coase)», *The Economist*, 318 (feb. 1991), 72-73.

2. LITERATURA EN TORNO A LA OBRA DE R. H. COASE

«On the resignation of Ronald H. Coase», *Journal of Law and Economics*, 26 (abr. 1983), iii-vii.

AIVAZIAN, Varouj A. (et. al.): «The Coase theorem and coalitional stability», *Economica*, 54 (nov. 1987), 517-520.

BAGNOLI, Mark (et. al): «Durable-goods monopoly with discrete demand», *Journal of Political Economy*, 97, núm. 6 (1989), 1.459-1.478.

BARNETT, A. H.: «The pigouvian tax rule under monopoly», *American Economic Review*, 70, núm. 5 (1980), 1.037-1.041.

BARTON, Stephen E.: «Property rights and human rights: Efficiency and democracy as criteria for regulatory reform», *Journal of Economic Issues*, 17 (dic. 1983), 915-930.

BOSSMANN, Eva: «Weshalb gibt es unternehmungen? Der erklärungsansatz von Ronald H. Coase», *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 137, núm. 4 (1981), 667-674.

BOUDREAUX, Donald J. y HOLCOMBE, Randall, G.: «The Coasian and Knightian theories of the firm», *Managerial and Decision Economics*, 10, núm. 2 (1989), 147-154.

BOUDREAUX, Donald J., y SHUGHART, William F.: «The effects of monetary instability on the extent of vertical integration», *Atlantic Economic Journal*, 17, núm. 2 (1989), 1-10.

BROMLEY, Daniel W.: «Entitlements, missing markets, and environmental uncertainty», *Journal of Environmental Economics and Management*, 17 (sep. 1989), 181-194.

- CHEUNG, Steven N. S.: *The contractual nature of the firm*, *Journal of Law and Economics*, 26, núm. 1 (1983), 1-21.
- DONOHUE, John J.: «Diverting the Coasean river: Incentive schemes to reduce unemployment spells», *Yale Law Journal*, 99, núm. 3 (1989), 549-609.
- DRAGUN, A. K.: «Property rights in economic theory», *Journal of Economic Issues*, 21, núm. 2 (1987), 859-868.
- EASLEY, David, y O'HARA, Maureen: «Contracts and asymmetric information in the theory of the firm», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 9, núm. 3 (1988), 229-246.
- ELICKSON, Robert C.: «The case for Coase and against "Coaseanism"; two notes on the Coase theorem; Reply», *Yale Law Journal*, 99, núm. 3 (1989), 611-636.
- ENDRED, Alfred: «Die Coase-Kontroverse», *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 133, núm. 4 (1977), 637-651.
- FAITH, Roger L. (et. al.): «Managerial rents and outside recruitment in the Coasian firm», *American Economic Review*, 74, núm. 4 (1974), 660-672.
- GUL, Frank: «Noncooperative collusion in durable goods oligopoly», *Rand Journal of Economics*, 18, núm. 2 (1987), 248-254.
- GUL, Frank (et. al.): «Foundations of dynamic monopoly and the Coase conjecture», *Journal of Economic Theory*, 38 (jun. 1986), 155-190.
- HAMILTON, Jonathan H. (et. al.): «Production externalities and long-run equilibria: bargaining and Pigovian taxation», *Economic Inquiry*, 27 (jul. 1989), 453-471.
- HARRISON, Glenn W. (et. al.): «Coasian solutions to the externality problem in experimental markets», *Economic Journal*, 97, núm. 388 (1987), 402.
- HARRISON, Glenn y MCKEE, Michael: «Experimental evaluation of the Coase theorem», *Journal of Law and Economics*, 28 (oct. 1985), 653-670.
- HARRIS, Frederick H.: «Economic negligence, moral hazard, and the Coase theorem», *Southern Economic Journal*, 56 (ene. 1990), 698-704.
- HASHIMOTO, Masanori: «Firm-specific human capital as a shared investment», *American Economic Review*, 71, núm. 3 (1981), 475-482.
- HORAGUCHI, Haruo y TOYNE, Brian: «Setting the record straight: Hymer, internalization theory and transaction cost economics», *Journal of International Business Studies*, 21, núm. 3 (1990), 487-494.
- HORN, Walter: «Coase's theorem and the speculative withholding of land», *Land Economics*, 61 (mayo 1985), 208-212.
- KAHNEMAN, Daniel (et. al.): «Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem», *Journal of Political Economy*, 98, (dic. 1990), 1.325-1.348.
- LEVY, David T.: «The transactions cost approach to vertical integration: An empirical examination», *Review of Economics and Statistics*, 67, núm. 3 (1985), 438-445.
- LIVINGSTON, M. L.: «Transboundary environmental degradation: Market failure, power, and instrumental justice», *Journal of Economic Issues*, 23 (mar. 1989), 79-91.
- LONG, J. Bradford de: «In defense of Henry Simon's standing as a classical liberal», *Cato Journal*, 9, núm. 3 (1990), 601-618.
- MACEY, Jonathan R.: «Transaction costs and the normative elements of the

- public choice model: An application to constitutional theory», *Virginia Law Review*, 74, núm. 2 (1988), 471-518.
- McEWIN, R. Ian: «Liability rules, insurance and the Coase theorem», *Australian Journal of Management*, 6, núm. 2 (1981), 103-117.
- NORTON, Seth W.: «The Coase theorem and suboptimization in marketing channels», *Marketing Science*, 6, núm. 3 (1987), 268-285.
- PRUDENCIO, Yves Coffi: «The voluntary approach to externality problems: An experimental test», *Journal of Environmental Economics and Management*, 9, núm. 3 (1982), 213-228.
- REDER, Melvin W.: «Chicago economics: Permanence and change», *Journal of Economic Literature*, 20, núm. 1 (1982), 1-38.
- SCHANZE, Erich: «Der Beitrag von Coase zu recht und ökonomie des unternehmens», *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 137, núm. 4 (1981), 694-701.
- STOKEY, Nancy L.: «Rational Expectations and durable goods pricing», *Bell Journal of Economics*, 12, núm. 1 (1981), 112-128.
- SUSLOW, Valerie Y.: «Commitment and monopoly pricing in durable goods models», *International Journal of Industrial Organization*, 4, núm. 4 (1986), 451-460.
- WILEY, John Shephard, Jr. (et. al.): «The leasing monopolist», *UCLA Law Review*, 37, núm. 4 (1990), 693-731.
- WILLIAMSON, Oliver E.: «On the nature of the firm: Some recent developments», *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 137, núm. 4 (1981), 675-680.
- WOHAR, Mark: «Alternative versions of the Coase theorem and the definition of transaction costs», *Quarterly Journal of Business and Economics*, 27, núm. 1 (1988), 3-19.
- WORCESTER, Dean A., Jr.: «Economics, ethics, and the problem of building peace», *Contemporary Policy Issues*, 4, núm. 4 (1986), 38-51.
- WORTHAM, Anne y RUBIN, Paul: «Property rights, human rights, and minorities: Comment», *Journal of Labor Research*, 3, núm. 4 (1982), 375-398.
- YANDLE, Bruce: «Taxation, political action, superfund», *Cato Journal*, 8, núm. 3 (1989), 751-764.
- ZUPAN, Mark A.: «On cream skimming, Coase, and the sustainability of natural monopolies», *Applied Economics*, 22, (abr. 1990), 487-492.

3. REFERENCIAS BIOGRAFICAS

- American Economic Association: Directory of Members, 1974.
- American Men and Women of Science: 13.ª ed. Social and Behavioral Sciences.
- Biography Index: H. W. Wilson, 1983, vol. 12.
- Blue book, 1976.
- Great Economists since Keynes Brighton: Wheatsheaf Books, 1985, 36-38.
- International Encyclopaedia of Social Sciences: Biographical Sup., 79.
- Who's Who in American Law: Marquis, 1983, 3.ª ed.
- Who's Who in America: Marquis, 1984, 43.ª ed., 2 v.
- Who's Who in Economics, 1700-1986: MIT Press, 1986, 2.ª ed.
- Who's Who in Finance and Industry: Marquis, 1983, 23.ª ed.

Bibliografía elaborada por Miguel Muñoz Sánchez, Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la U.A.M.



NOVEDADES EDITORIALES



Denso y documentado análisis que estudia, con la mirada puesta en los progresos de los países más avanzados, las soluciones, en el horizonte del año 2000, a las carencias de las principales infraestructuras españolas: carreteras, ferrocarriles, puertos, aeropuertos, recursos hidráulicos, telecomunicaciones.

Obra colectiva, 1990, 954 págs., 7.000 ptas.

Otros títulos de la Colección Estudios

La empresa española: estructura y resultados

Equipo dirigido por E. Bueno Campos, 1990

(2.ª edición actualizada), 606 págs., 4.500 ptas.

El ECU privado: aspectos jurídicos desde la óptica española

B. M. Cremades y C. Pazos, 1990, 184 págs., 1.500 ptas.

Revista del Instituto de Estudios Económicos

- Medio ambiente y crecimiento económico
- Claves de la creación de empleo
- Elecciones y economía
- La unión económica y monetaria de Europa en una perspectiva liberal
- El impacto del mercado único en el Sur de Europa

Suscripción anual (4 números): 4.500 ptas.

Número suelto: 1.500 ptas.

Colección Tablero

Las organizaciones agrarias españolas

G. de la Fuente, prólogo de V. Pérez Díaz, 1991,

220 págs., 1.700 ptas.

INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS
Castelló, 128-6.º 28006 Madrid. Fax 262 36 13

Pedidos
por
teléfono

(91) 261 75 00



er. Premio EDAEM



PARA OBRAS SOBRE
GESTION Y ADMINISTRACION
DE EMPRESAS



Escuela de Administración Empresarial

EDAEM, Escuela de Administración Empresarial, convoca la primera edición del premio que lleva su nombre con el objetivo de promover y estimular las obras cuyo contenido verse sobre cualquier tema vinculado con la administración y gestión de empresas.

Primer premio: 1.000.000 Pts.

Segundo premio: 500.000 Pts.

*

Información y solicitud de bases:

EDAEM

Escuela de Administración Empresarial

Gran Vía de les Corts Catalanes, 1176 bis

Tel. (93) 314 71 11

08020 BARCELONA



Mercados financieros internacionales

*Emilio Ontiveros, Angel Bergés,
Daniel Manzano y Francisco Valero*
Espasa Calpe, Madrid, 1991

Nos encontramos ante un libro necesario y largamente esperado, que para hacer verdaderamente honor a su contenido debería acompañar a su título la palabra Manual, por cuanto supone una obra didáctica y comprensiva del estado actual de una disciplina o, si se prefiere, de un ámbito del conocimiento: los Mercados Financieros Internacionales. Pocos temas hay tan apasionantes y actuales para un economista como el de la Financiación Internacional. En un mundo cada vez más interdependiente, los mercados financieros son hoy en día la expresión más acabada de ese paradigma económico que es la competencia perfecta. Dónde, si no, encontraremos mercados que funcionan permanentemente, en los que la información, si bien no gratuita, se encuentra al alcance de los agentes económicos de forma rápida y eficaz, y en los que existe una formación intertemporal de precios y cantidades, con una extraordinaria homogeneidad del producto. Todo este complejo mundo, que utiliza una terminología anglosajona propia de iniciados, con términos como «spot, forward, spreads, call, put, bull o bear market, FRAS, swaps, PPA, ECU, roll-over, brokers, dealers», etc., se hace accesible, pese a su rigor, a cualquier lector, estudiante o profesional, interesado en las finanzas, a través de un lenguaje propio de quienes, conociendo el tema a fondo, lo hacen accesible a la mayoría. Esta capacidad pedagógica que exhiben los autores en el tratamiento de los temas, fruto sin duda de su facilidad para transmitir conocimientos, desarrollada a través de múltiples cursos, y de su

conocimiento de la realidad, será particularmente apreciada por los estudiantes.

Hacer un comentario de un trabajo de estas características impone, pues, una mínima reflexión en cuanto a sus autores y el contenido (desarrollo y metodología) del mismo.

Comencemos por lo primero. Los autores, en su mayoría Profesores de la Universidad Autónoma de Madrid, y con una gran labor docente e investigadora a sus espaldas, han tenido la oportunidad en los últimos años de poner en práctica lo que predicán y divulgan, estos conocimientos a través del ejercicio profesional en Analistas Financieros Internacionales y las páginas económicas del diario «El País», entre otras publicaciones.

La posibilidad de unir al rigor intelectual la «praxis» diaria, tan importante en una Ciencia Social como es la Economía, resulta obligada en un área como las Finanzas Internacionales, donde la constante innovación que nace en la mayoría de los casos del propio mercado haría inviable, por obsoleta, la pretensión de impartir una disciplina «intemporal», alejada de la realidad. Reunir en un solo volumen los aspectos que en él se tratan convierten al manual en una guía actual y de consulta permanente. Situados en un contexto de gran incertidumbre y acelerada dinámica de cambio en los mercados financieros, los autores han hecho un gran esfuerzo para incluir la información más reciente, como muestra una «addenda» sobre cambios en la normativa de las operaciones en divisas en nuestro país, de reciente publicación. El

recurso permanente a esquemas, gráficos, tablas estadísticas o, más aún, la reproducción de la información financiera tal como aparece en la prensa especializada, acerca al lector el tema desde un punto de vista cotidiano y profesional y, por tanto, mucho más didáctico.

Cinco partes: el Sistema Financiero Internacional, Mercado de Divisas, Mercados de Capitales, Cobertura y Gestión de Riesgos y Apertura Financiera Exterior de la Economía Española, más la mencionada «addenda», dan cobertura a lo largo de 18 capítulos al contenido de la obra.

En la primera parte se aborda el obligado análisis del desarrollo del Sistema Financiero Internacional incluyendo una perspectiva histórica del mismo hasta nuestros días y el sistema actual de tipos de cambio. Particularmente interesante en este capítulo es el análisis de la función del Fondo Monetario Internacional, en relación al problema de la deuda y la coordinación económica y monetaria del llamado Grupo de los Siete (G7). La parte II trata minuciosamente los mercados de divisas, caracterizados por una gran volatilidad de los tipos de cambio con la consiguiente incertidumbre para los inversores. El análisis de los mercados a plazo y contado y su relación con los tipos de interés constituyen las bases analíticas que permiten la comprensión y desarrollo de las distintas posibilidades de protección frente al riesgo al que se está expuesto en las relaciones comerciales internacionales. Como no podía ser de otro modo, el Sistema Monetario Europeo, protagonista del proceso de Unión Monetaria, se



Introducción a la Economía de la Comunidad Europea

José Antonio Nieto Solís
Manual de Economía
Editorial Siglo Veintiuno de España
Editores, S.A., 1990

analiza técnica e institucionalmente, finalizando el capítulo con el tratamiento del mercado de divisas español en el actual orden jurídico, recogiendo los cambios ocurridos en el último quinquenio y las implicaciones de la incorporación al Sistema Monetario Europeo. Los flujos internacionales de capitales se tratan en una tercera parte. Los cambios en las magnitudes y fuentes de financiación e inversión en el orden internacional, como consecuencia, en parte, de la llegada de los llamados «petrodólares» (tras la crisis energética de los años setenta) con origen en los países exportadores de petróleo, así como por el ingreso de parte de las reservas nominadas en esta divisa, procedentes de los países del Este, llevaron, en su momento, al desarrollo de estos nuevos mercados. La emisión de distintos instrumentos de crédito en divisas distintas a las del país al que pertenecen las entidades emisoras, y el desarrollo de los mercados donde se comercializan los más sofisticados instrumentos financieros, han dado lugar a la ampliación geográfica e instrumental de los primitivos Euromercados hasta límites insospechados. Se complementa esta parte con un análisis del mercado internacional de acciones y de los principales mercados bursátiles. Entre los instrumentos financieros que han conocido un mayor auge en los últimos años se encuentran los futuros financieros, las opciones y las operaciones «swap». Estos instrumentos proceden en su mayoría de los mercados financieros más desarrollados, y se analizan en la cuarta parte de la obra como elementos modernos de cobertura de

riesgos de cambio y de tipos de interés. Si bien algunas de estas operaciones tienen una cierta antigüedad, de su época anterior sólo queda, en muchos casos, la idea conceptual y una cierta terminología, habiéndose desarrollado desde entonces las más sofisticadas herramientas de ingeniería financiera para atender a una creciente demanda. Todos estos aspectos, así como la problemática del «Rating» y el análisis del Riesgo-país, son analizados tanto desde un punto de vista teórico, como en el de mecánica operativa en los respectivos mercados. Finalmente, la apertura financiera exterior de la economía española, en su intensa marcha desde el proceso de reorganización democrática, seguida por la integración del país en las instituciones europeas, se analiza en una quinta y última parte, donde se describe el proceso de internacionalización bancaria en España, tema de indudable actualidad, que como otros muchos, a lo largo del libro, podrían dar lugar a una nueva obra. En todo caso, y como los propios autores señalan, no se pretende, mediante este texto, atender una demanda especializada en cada uno de los temas que lo componen, sino más bien ejercer una labor de acercamiento completa y rigurosa al mundo de las finanzas internacionales, que puede complementarse mediante la amplia orientación bibliográfica incorporada al texto. Desde este punto de vista, es una obra verdaderamente útil y plenamente conseguida.

David Camino

A mediados de los ochenta, «Europa aparecía sumida en una extraña apatía que fue calificada por algunos como «maladie européenne» y descrita como una esclerosis que reducía el dinamismo de sus economías y las hacía retroceder en la competencia internacional frente a Estados Unidos y Japón» (1). En este contexto tiene lugar un intento de revitalizar el proceso de integración comunitario, concretado en el Acta Única, y cuya puesta en marcha coincide con la adhesión de España a la Comunidad Europea. La economía española ha de enfrentarse, en un horizonte inmediato, al desafío que supone el Mercado Único Europeo cuando todavía no ha finalizado el período de adaptación previsto en nuestro Tratado de Adhesión. Todo esto tiene una clara manifestación en el «día a día» de nuestra sociedad, y se refleja en frases como ¡ya somos europeos!, ¡... ciudad de Europa! o ¡el Mercado Único de 1993!, con un amplio significado que, en la mayoría de los casos, no se logra identificar claramente. En este marco, el libro que comentamos, lejos de ser exhaustivo, como el mismo autor reconoce en su primer capítulo, nos ofrece, de manera simplificada, descriptiva, sintética y global, una aproximación al proceso de integración de la CE, permitiendo que cualquiera que se adentre en su lectura consiga distinguir cada una de las etapas de dicho proceso, los diferentes elementos que lo integran, sus ventajas y debilidades, y, además, con la posibilidad de profundizar en el estudio de cada uno de los temas a partir de la bibliografía

complementaria que el mismo texto nos sugiere al final.

Coincidimos, así, con la opinión manifestada por el Profesor Berzosa Alonso-Martínez en el prólogo de la obra, en el sentido de «la importancia de escribir tratados de introducción que son de gran valía, no sólo para los estudiantes universitarios o las personas que quieran introducirse en esos temas, sino también para los iniciados que lo pueden utilizar como bibliografía básica», sobre todo en un tema de tanta importancia y actualidad como es la Comunidad Europea. A lo que se añade, en este caso, la claridad con la que el autor realiza su exposición en favor de la mejor comprensión de su obra.

Los comentarios principales que haré al libro los agrupo en dos epígrafes que hacen referencia a cada una de sus partes: «Fundamentos de la Comunidad Europea» y «Políticas de la Comunidad Europea», con 10 y 12 capítulos, respectivamente. La primera incluye una introducción teórica sobre la integración económica, para después entrar en la evolución del proceso comunitario, los aspectos formales de su funcionamiento, el grado de cumplimiento de las libertades fundamentales contenidas en el Tratado de Roma, tanto a nivel interno como respecto a terceros, y, por último, trata las principales novedades que, en el funcionamiento de esta institución, plantea el Acta Única. La segunda parte del libro contiene un recorrido esquemático, aunque íntegro, por todas y cada una de las políticas desarrolladas por la Comunidad; también recoge la descripción de los principales instrumentos financieros de estas

políticas, para acabar planteando las ventajas y limitaciones del Mercado Único de 1993 y, a modo de epílogo, algunas importantes interrogantes sobre el devenir de la Comunidad en su funcionamiento interno y en el marco de la economía internacional.

1. Fundamentos de la Comunidad Europea

Tras la Segunda Guerra Mundial se generaliza en Europa con mayor o menor intensidad, según los casos, un proceso de cooperación entre los Estados que tienen su base en razonamientos económicos, como la conveniencia de propiciar un marco europeo para la recuperación de sus economías y, también, políticos dada la condicionalidad de la ayuda de Estados Unidos para la reconstrucción de Europa a que estuviese vinculada a un proceso de unificación o el miedo a una posible expansión de la URSS (2). Este proceso culmina con la creación en 1957 del Mercado Común, que junto con la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) de 1951 y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEE) de 1957, estas últimas de carácter sectorial, forman la actual Comunidad Europea. Su objetivo, tal y como se recoge en el artículo dos de su Tratado Constitutivo, sería, en términos generales, el de aunar esfuerzos entre los países miembros para conseguir un desarrollo armónico que permitiese elevar el nivel de vida de sus socios. Esto planteaba un cambio total en la orientación que tradicionalmente había guiado la actuación de los gobiernos particulares. Frente a la primacía de los intereses nacionales se habría de

conseguir la colaboración y coordinación de éstos en favor de la unidad comunitaria.

El Mercado Común, con un total de seis miembros iniciales (Francia, República Federal de Alemania, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo), poco a poco fue afianzándose, sobre todo dados los buenos resultados económicos de sus miembros hasta la crisis de los setenta, lo que le sirvió de garantía y justificación de sucesivas ampliaciones, contando hoy con 12 miembros (los seis fundacionales, más Reino Unido, Dinamarca, Irlanda, Grecia, Portugal y España).

La Comunidad Europea sería la primera institución de carácter supranacional con poder real cedido por sus miembros, lo que le exigía todo un aparato institucional para articularlo, y en el que sus principales órganos son: la Comisión —gestor de los asuntos comunitarios—, el Parlamento Europeo —órgano de control—, el Tribunal de Justicia —que cuida del cumplimiento e interpretación de los Tratados— y el Consejo de Ministros —verdadero órgano ejecutivo de la Comunidad—. También se necesitaba un Ordenamiento Jurídico particular que, orientado bajo una estrategia funcionalista en la idea de ir dotando a las instituciones de nuevas medidas de acción a medida que se avanzase en el proceso de integración (pág. 31), permitiera el ejercicio de las competencias confiadas a las instituciones supranacionales bajo los principios de primacía sobre los ordenamientos jurídicos nacionales y aplicabilidad directa, en su caso. Lo que se concreta en un completo acervo comunitario que incluye el

Derecho Primario (Tratados Constitutivos, Tratados de Adhesión...), el Derecho Derivado (Reglamentos, Directivas, Decisiones y Recomendaciones), el Derecho Internacional y la Jurisprudencia del Tribunal de Justicia.

Toda esta superestructura formal tiene, sin embargo, grandes debilidades en su base, resultado de las rigideces reales en el comportamiento de sus miembros en contra de la cesión de soberanía, sobre todo en temas donde los intereses nacionales están encontrados. Esto tiene una primera manifestación en el reducido volumen del Presupuesto de la Comunidad y su desigual distribución, tema al que se dedica el capítulo seis del libro con una sucinta descripción de los componentes del presupuesto (ingresos y gastos), del proceso de elaboración y una escueta referencia a las instituciones comunitarias de ámbito financiero: Banco Europeo de Inversiones (BEI), Fondo Social Europeo (FSE), Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), etc. Hay dos temas donde sí ha prevalecido el consenso y en los que la Comunidad responde con una estrategia general compartida por todos: la Política Comercial, en su aspecto interno y externo, y la Política Agrícola Común, a la que haremos referencia en el siguiente apartado. El desarrollo de la Política Comercial Comunitaria se apoya en el principio contenido en el Tratado de Roma de libre circulación de mercancías entre los Estados miembros y, desde el punto de vista externo, una tarifa exterior común, que se completa con una idea más amplia para sus relaciones exteriores consistente en la

defensa conjunta de los intereses comunes de los Estados miembros. Esto abarca aspectos comerciales, pero además todo tipo de relaciones con terceros, entre las que se contienen las mantenidas con los países menos desarrollados, lo que conforma la llamada Política Exterior Común, reforzada con el Acta Unica. Esta política queda ampliamente comentada en el texto reseñado, en contra de lo que es la tónica general del libro, ya que los capítulos siete y nueve de la primera parte se dedican a tratar los aspectos más autónomos: regímenes arancelarios, aspectos institucionales y principios orientativos; y el capítulo quince de la segunda parte, referido a su aspecto convencional y las diferentes facetas de ayuda al desarrollo, claramente discriminada en favor de los países asociados (colonias y ex colonias). Junto a la libertad de circulación de mercancías, el Tratado de Roma recogía como libertades básicas de las economías comunitarias la libre circulación de capitales, de trabajadores y de prestación de servicios. Libertades éstas en las que, tal y como el autor denuncia en el capítulo ocho, se avanza muy despacio debido a condicionamientos nacionales, e incluso comunitarios, que cuestionan el logro de un verdadero Mercado Unico y planteaban, a mediados de los ochenta, la necesidad de reformar su Norma Básica en favor de hacer progresar las relaciones entre los Estados hasta constituir la «Unión Económica». Así, el Acta Unica sugiere toda una serie de transformaciones singulares de gran importancia referidas a todos los ámbitos de la vida comunitaria, que

pretende mejorar el funcionamiento de sus instituciones y establecer un verdadero mercado interior único, donde se desarrolle la cooperación en materia económica, monetaria, política, social, medio ambiental, de investigación y desarrollo tecnológico, empresarial y respecto a terceros. Sin embargo, tan ambicioso proyecto sólo es, según el autor (pág. 69), un «acuerdo de mínimos» entre los gobiernos de los Estados miembros y las pretensiones de las instituciones comunitarias, lo que denota un claro escepticismo en cuanto a la posible conciliación armoniosa entre los intereses nacionales y supranacionales que siguen presidiendo el proceso de integración.

2. Políticas Comunitarias Europeas

La actuación de la Comunidad en los diferentes ámbitos que le compete se ha desarrollado en base a unos principios aceptados por todos y contenidos, más o menos explícitamente y salvo excepciones, en su Derecho Primario; de forma que el ejercicio de sus funciones propias en cada materia obedece a lo que conocemos como «Políticas de la Comunidad Europea» en un desigual proceso de realizaciones. A partir de esta situación, los hechos son los que van a permitir evaluar el verdadero significado de la Comunidad y, por tanto, determinar el grado de operatividad en sus atribuciones. En este sentido, destacamos que en el sector agrícola (Cap. 11) y, más recientemente, en el de la pesca (Cap. 12), se impone una gran disciplina comunitaria, lo que permite un funcionamiento al unísono de los Estados miembros en todos y

cada uno de sus aspectos: organización de mercados, precios, financiación, actuación respecto a terceros y reforma de las estructuras para conseguir modernizar estos sectores, mejorar su productividad, sus sistemas de comercialización... A pesar de ello, son sectores sobre los que pesan importantes denuncias, por sus desequilibrios, la necesidad de mayor atención a los aspectos estructurales o el elevado proteccionismo en su funcionamiento. Todo ello evidencia la necesidad de un nuevo enfoque comunitario en estos temas.

Hay además todo un conjunto de hipotecas por salvar en temas claves para la existencia de un verdadero mercado común, y donde los avances se presentan lentos y llenos de dificultades dados los mínimos resultados alcanzados hasta ahora. Este es el caso de la Política de Transporte (Cap. 13), totalmente infradesarrollada bajo normas de carácter parcial; de la Política Energética (Cap. 14), donde a pesar de su importancia, la actuación comunitaria se remite a lo realizado en la CECA o la CEEA y sólo existe un planteamiento global poco vinculante de la Política de Competencias (Cap. 16), con buena declaración de principios y muchas excepciones en su funcionamiento, y de la Política Industrial, sólo reservada a sectores con problemas a pesar de la importancia del sector en la producción total comunitaria. Son, sin embargo, de más urgente tratamiento y consideración las actuaciones de la Política Social y la Política Regional Comunitaria (Cap. 20), dada su pobre efectividad en el período anterior y la necesidad

de mejorar la condición social y económica. Para esto está en marcha toda una serie de transformaciones en los instrumentos financieros con finalidad estructural (Cap. 19), que pretenden conseguir una complementariedad entre las actuaciones de la CE y la de los Estados miembros, respondiendo a una concepción global de desarrollo comunitario.

En otros campos, la situación de partida nos permite mayores grados de optimismo, aunque no por ello dejen de existir importantes dificultades que condicionen su evolución, como sucede en el tema del Sistema Monetario Europeo (Cap. 17), puesto en marcha en 1979, y que, a pesar de sus debilidades, ha permitido mayor grado de estabilidad cambiaria entre las monedas comunitarias. O en Política Fiscal (Cap. 18), con el logro que en materia de imposición indirecta supone el IVA, aunque está totalmente atrasada en la imposición directa.

De como se consigan sortear los diferentes obstáculos existentes en cada materia depende la realización del mercado interior y, por tanto, la viabilidad del futuro de Europa, para lo que sólo se cuenta, en realidad, con declaraciones voluntaristas por parte de los Estados miembros, apoyadas, eso sí, por importantes estudios técnicos sobre las ventajas de la integración —Informe Cecchini, Informe Padoa-Schioppa—, pero, en todo caso, condicionadas a razonamientos e intereses particulares y a la propia evolución de la economía mundial.

Quizás enero de 1993 sólo quede como una fecha «mítica» más, y su verdadero significado se encuentre en

el posible afianzamiento del compromiso compartido entre los Estados miembros para conseguir una auténtica EUROPA DE LOS CIUDADANOS.

Encarnación Moral Pajares

NOTAS

- (1) Rojo, L. A.: *El Sistema Monetario Europeo y el futuro de la cooperación en la CEE*, Espasa-Calpe, Madrid, 1989.
- (2) Swann, Dennis: *La Economía del Mercado Común*, Alianza Universidad, Madrid, 1984.



Europa del Este ante el cambio económico

E. Palazuelos (compilador)
«Economistas Libros». Colegio de Economistas de Madrid. 1991.
423 páginas

Dentro del proceso de aceleración histórica que está caracterizando a los últimos años, sin duda el hecho más relevante es la evolución registrada en el Este europeo, desde el nombramiento de M. Gorbachov, en marzo de 1985, como Secretario General del Partido Comunista de la Unión Soviética. Apenas seis años después, casi parece que nos hemos olvidado de la tensión acerca del «peligro nuclear» como aspecto más gráfico de lo que para el ciudadano corriente significaba la guerra fría. E igualmente puede olvidarse fácilmente que otros muchos acontecimientos posteriores (como la reciente negociación entre árabes e israelíes) sólo son concebibles a partir de los acontecimientos en la Unión Soviética.

Aunque en España se ha seguido puntualmente, y con interés, la evolución en el este europeo, ese seguimiento ha sido principalmente periodístico o a través de artículos que, de modo fragmentado, abordaban aspectos parciales de la evolución en curso. EUROPA DEL ESTE ANTE EL CAMBIO ECONOMICO permite al lector tener acceso a una panorámica general y amplia de todo el proceso; y no sólo por el propio contenido de los 15 ensayos presentados (de 10 autores diferentes), sino por lo que hay en éstos de síntesis de las múltiples investigaciones ya efectuadas, y generalmente publicadas en lengua no española.

Dentro de esos 15 ensayos, hay cabida desde la visión general del lento, pero implacable, proceso de deterioro económico en el Este de Europa, así como de sus posibles causas, hasta la consideración de las

medidas de reforma tomadas, sus efectos a corto plazo, perspectivas de éxito y hasta posibles alternativas a las orientaciones seguidas.

Visión general que queda muy bien complementada con los ocho trabajos que particularizan la situación de cada país (URSS, Polonia, Hungría, Checoslovaquia, RDA, Rumania, Bulgaria y Yugoslavia), y sin que falte un apéndice para arrojar más luz sobre lo que todo el mundo sospechaba: la escasa fiabilidad de las estadísticas económicas procedentes del área, lo que todavía dificulta más el análisis económico y, por tanto, la influencia positiva que éste debiera tener sobre las decisiones a tomar.

Por lo demás, los distintos trabajos son fundamentalmente descriptivos, más que analíticos, lo cual indudablemente viene bien para el que quiere realizar su propia evaluación y formar su opinión global, particularmente por el enfoque más bien fragmentario que se ha dado hasta ahora en España. Y como a toda obra fruto de la recopilación de diversos trabajos, le ha resultado difícil eludir una cierta superposición, que en este caso se traduce en una sobre descripción del fenómeno, que podría haber sido sustituida por un mayor componente analítico en el conjunto.

Por otra parte, la evolución en el proceso de transición hacia economías de mercado, con la aparición continua de nuevas medidas de reforma que dejan cortas a las anteriores, hace imposible mantener actualizada cualquier publicación sobre el este europeo (y, desde luego, la que comentamos), aunque esto no invalida el esfuerzo

de globalidad que encierra y el valor de la información contenida. De su lectura, no puede dejar de desprenderse un cierto pesimismo, y seguramente amargura, respecto al proceso en curso. El intento de paso brusco de economías casi absolutamente estatalizadas y centralizadas (los mecanismos reguladores privados y descentralizados han sido marginales) hacia economías liberales (pretendidamente mucho más ortodoxas que las propias de la Europa desarrollada), tiene como objetivo implícito alcanzar lo más rápidamente posible los niveles de bienestar de los países occidentales. Para lo cual, se toman toda una serie de medidas destinadas a implantar cuanto antes (y cuanto más mejor) las relaciones mercantiles (el mercado) y la propiedad privada, en todos los ámbitos de la realidad económica. El problema principal es que todas estas medidas, más o menos audaces, no generan inmediatamente mejoras en el bienestar general sino lo contrario (menos producción, más inflación, más paro). En parte porque su diseño teórico no es después aplicado en la práctica, por resistencias de uno u otro tipo. Resistencias tanto de los antiguos beneficiarios del sistema, que se oponen implícitamente a su desmantelamiento, como derivadas del temor de los nuevos gestores a llevar a sus últimas consecuencias la letra de las reformas, por sus imprevisibles consecuencias sociales y políticas (el no despido de empresas estatales deficitarias o en quiebra, sería uno entre muchos ejemplos). El antiguo sistema ya no existe y el nuevo tampoco. La situación es en estos momentos la

peor de las posibles. Los reformadores del este se encuentran, en definitiva, con las incertidumbres típicas de todo proceso de liberalización económica, a saber:

- si las duras medidas liberalizadoras (y las estabilizadoras que les acompañen), que empeorarán la situación a corto plazo, van a traducirse finalmente en una mejora y en qué plazo.
- la secuencia más adecuada de las medidas reformadoras.

El problema es que, en primer lugar, no existen experiencias históricas de liberalización de este estilo, desde economías centralizadas a economías de mercado, lo cual añade aún más incertidumbre a los reformadores, que no tienen dónde apoyarse; y no sólo a éstos sino a los economistas occidentales, fondomonetaristas u otros, que tampoco tienen dónde hacerlo (aunque a veces pueda parecer lo contrario). Se sabe de dónde se parte (y no muy bien por las deficiencias estadísticas), dónde no se quiere estar y adónde se quiere ir, pero sobre los pasos intermedios todos deberíamos ser más humildes (en el sentido popperiano), entre otras por las razones señaladas:

El cambio legislativo, institucional, de mentalidad y de hábitos es de tal calibre (hagámonos cuenta de las dificultades de la transición española, con un punto de partida mucho menos traumático), que las medidas tomadas sobre el papel resultan de casi imposible aplicación en cortos espacios de tiempo, y muchas de ellas, además, pueden ser contradictorias entre sí, o, al menos, percibidas así por los «administrados»:

No hay una secuencia conocida de medidas totalmente coherentes que permitan recorrer con un mínimo de traumas el camino emprendido. En la mayor parte de los casos es la intuición (y la realidad político-económica subyacente) la que dicta las medidas tomadas y aplicadas (o recomendadas), ya que difícilmente hay una base científica para otra cosa.

Junto a ello, la insuficiente legitimación política en muchos de estos países, y la inercia de personas e instituciones —que siempre están por debajo (o por encima) de la economía y que son mucho más difíciles y lentas de cambiar que las leyes— siguen haciendo muy complicado el panorama. La posible colaboración exterior, bastante parca hasta el momento, podría contribuir a mejorar algo la situación y no por la exclusiva vertiente financiera. No pequeña sería una simple colaboración conceptual, que relativizara un tanto las bondades del liberalismo maximalista (como muy bien sugiere Enrique Palazuelos en su último trabajo), que ni siquiera está en aplicación en los países que se pretende imitar. Lo que contribuiría a moderar los siempre peligrosos (y sobre todo costosos) movimientos pendulares.

Miguel Morán Serrano



Manual de Presupuestos de las Entidades Locales

Vicente J. Arnau Bernia
Marcial Pons, Ediciones Jurídicas, S. A.,
Madrid, 1991, 378 páginas

He asumido con satisfacción la tarea de recensionar esta obra del Profesor Arnau por dos motivaciones distintas: una primera, a modo de confidencia personal y desde luego menos importante que la segunda, porque me ha permitido reencontrar un camino que tenía algo abandonado y que comenzó allá por el año 1983, cuando aún realizaba el quinto curso de la Licenciatura de Derecho, al publicar recensiones de obras, en su mayoría de contenido jurídico-financiero, respondiendo a la amable invitación que recibí del entonces Director de la revista jurídica española *La Ley*. De esta colaboración con la citada revista resultaron publicadas un total de 48 recensiones que, sin tratar de sobrevalorarlas en absoluto, cumplieron un determinado papel en mi proceso de aprendizaje intelectual y me iniciaron en esta maravillosa y casi mágica posibilidad de comunicar lo que uno piensa a los demás por medio de la publicación escrita. La segunda razón está en la obra en sí que voy a recensionar y en la persona de su autor, colega mío en el mismo Departamento universitario: Vicente Arnau es Interventor General del Ayuntamiento de Madrid y, a la par, durante el curso académico 1990-1991, ha sido Profesor Asociado de Derecho Financiero y Tributario en la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid. Combina así el autor cualidades que difícilmente se encuentran en otras personas y que le sitúan con clara ventaja para corroborar prácticamente su deseo, expresamente manifestado en la introducción de su *Manual*, por ofrecer una obra útil, «ensayo de sistematización del Derecho presupuestario local...», poniendo

«... especial hincapié en los principios presupuestarios, y singularmente en los de anualidad y especialidad, ahondando en el Derecho presupuestario estatal, cuyo esquema se traslada al Régimen local» y tratando, en definitiva, de salvar al lector «... de incurrir en las irregularidades y corruptelas que se derivan de los comentarios sobre tantos cursos y seminarios "rápidos", impartidos por "prácticos", escasamente pertrechados de los mínimos conocimientos jurídico-presupuestarios...»

Me parece especialmente importante este planteamiento —que, no obstante, dejo valorar al lector si se ha alcanzado o no en el trabajo de referencia— porque sitúa al autor, a mí mismo y a quienes se enfrentan diariamente con la enseñanza de los institutos financieros ante el insoslayable compromiso de dar respuesta al sentido que tiene la docencia en este campo.

En efecto, desde la disciplina que impartimos, han sido ya muchos los autores que se han preocupado por reflexionar acerca del tradicional dilema de si la enseñanza del Derecho Financiero ha de plegarse a futuros ejercicios profesionales o debe suministrar, en cambio, una formación principalmente abstracta y teórica a los estudiantes. Con independencia de la opinión que cada uno tenga sobre este particular, y admitiendo el especial *valor formativo* que nuestra asignatura posee —que implica, necesariamente, una importante atención a problemas dogmáticos y a conceptos esenciales de la misma—, lo cierto es que sería difícilmente plausible una salida que desconociese el necesario entronque

con la realidad operativa en que los institutos financieros están llamados hoy en día a desenvolverse. Y, desde luego, en materia presupuestaria local, no creo que nadie que conozca al Profesor Arnau pueda negarle su más que sobresaliente conocimiento teórico y práctico.

Por lo demás, estoy de acuerdo con la crítica que el autor parece dirigir a esa terrible profusión de cursos y seminarios en los que parece gloriarse la práctica por la práctica; síntoma, en todo caso, de una dejación de funciones por parte de nuestras Universidades públicas que incita al florecimiento de *escuelas paralelas*, centros e institutos de formación superior, donde se imparte (o se dice impartir) —por medio de *masters*, seminarios, cursos monográficos, etc.— todo aquello que en la Universidad no se da y que garantizará —al menos así se venden tales cursos en la mayoría de los casos— no sólo la deseada especialización de conocimientos, sino el codiciado acceso a un puesto de trabajo o ejercicio profesional. El Profesor Arnau viene dando muestra, tanto en su actual publicación, como en otras anteriores, de preocuparse por el sentido que los tradicionales principios presupuestarios tienen en la esfera local. Cabe así que se destaquen trabajos previamente publicados por este autor, como son: *La Administración financiera local: antecedentes históricos y perspectivas*, que forma parte del volumen primero de la obra colectiva titulada «Organización territorial del Estado (Administración Local)», editada por el Instituto de Estudios Fiscales en 1985; *Anotaciones sobre*

los principios de unidad y nivelación en los Presupuestos de las Entidades Locales, aparecido en el número 53 de la «Revista de Hacienda Autonómica y Local», en el año 1988; *La ordenación del gasto en las Entidades Locales*, monografía publicada por el Banco de Crédito Local en 1989, en la colección «Manuales del Alcalde»; *Los Presupuestos Generales de las Entidades Locales*, que constituye la ponencia presentada al «Curso de Haciendas Locales», que organizó en 1989 la Escuela Libre de Derecho y Economía; *El régimen presupuestario local vigente: El Presupuesto «único»*, aparecido en el número 7, del año 1989, de la revista valenciana de Hacienda Pública «Palau 14», editada por la Conselleria d'Economia i Hisenda de la Generalitat Valenciana, y *El régimen presupuestario de las Entidades Locales*, también publicado en la «Revista de Hacienda Autonómica y Local» en su número 58 de 1990.

La mayoría de los trabajos que se han citado fueron elaborados por Arnau tomando como base la regulación surgida de la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, reguladora de las Haciendas Locales. Esta norma, desde luego, tenía forzosamente que constituir el centro de atención de obras y monografías de nuestra doctrina jurídico-financiera, y así ha ocurrido, efectivamente, aunque por regla general los autores se han dedicado más al análisis de los recursos públicos locales, fundamentalmente los tributarios, con cierto descuido por el tratamiento de la vertiente de gasto de las Corporaciones Locales (es de rigor señalar como excepciones a esa

tendencia general tanto la obra de Arnau que aquí se reseña, como el trabajo de Clemente Checa González titulado *Los Presupuestos Generales de las Entidades Locales*, aparecido en 1990). Esto, que no es nuevo en la literatura general disponible del Derecho Financiero, favorece que se aplaudan los esfuerzos de quienes como el Profesor Arnau tratan de sistematizar la cada vez más compleja rama de aquél, que es el Derecho Presupuestario.

Entrando ya a comentar este *Manual de Presupuestos de las Entidades Locales*, debe decirse que consta de 24 capítulos, precedidos por una introducción y una tabla de abreviaturas de disposiciones legales y reglamentarias, así como de revistas especializadas que aparecen citadas después entre la bibliografía consultada por el autor. Esta aparece reflejada al final de cada capítulo, echándose en falta una relación bibliográfica general al término del libro, como resulta usual encontrarse en las monografías jurídicas. Aunque la obra no aparezca formalmente estructurada en partes diferenciadas, se nos antoja que la misma responde a la siguiente clasificación: los capítulos I a XI representan una indagación fundamentalmente histórica de los antecedentes de la actual regulación presupuestaria en materia local, así como de las características fundamentales de la normativa actualmente vigente; mientras que los restantes capítulos, hasta el XXIV, dan cuenta ya de esta nueva situación propiciada por la Ley 39/1988, reguladora de las Haciendas Locales. Al comienzo de cada capítulo, Arnau resume el contenido del mismo,

aspecto éste que es de agradecer no sólo por la finalidad didáctica de la obra que se recensiona, sino también por las quizás excesivas parcelaciones y divisiones en apartados, epígrafes y subepígrafes, que quedan reflejados con claridad en el minucioso índice final que cierra el trabajo.

Los capítulos de lo que hemos llamado *primera parte* tienen como finalidad declarada por el propio Arnau: «recordarnos las instituciones presupuestarias tradicionales, muy arraigadas en el quehacer de las Entidades Locales, y en trance de olvido», arrancando desde el origen de los presupuestos ordinarios de los Ayuntamientos, que reguló el Decreto de 3 de febrero de 1823, y culminando en el tratamiento de las líneas básicas del Derecho presupuestario local que contemplan los artículos 143 y siguientes de la Ley 39/1988, de 28 de diciembre. Resultaría imposible referirnos ahora, aquí, a todos y cada uno de esos capítulos, que el lector interesado sin duda observará con detalle. Dejemos, no obstante, constancia de los temas que se tratan en ellos con la siguiente relación: capítulo I: *De la Instrucción de 1823 a la Ley de Ayuntamientos de 1856*; capítulo II: *Las Leyes provinciales y municipales de 1863-1868*; capítulo III: *Las Leyes municipales y provinciales de 1870-1882*; capítulo IV: *Características fundamentales de la legislación sobre presupuestos locales del siglo XIX y primer cuarto del siglo XX*; capítulo V: *La regulación delimitadora del presupuesto «ordinario» y el presupuesto «extraordinario»*; capítulos VI y VII: *La sistematización de los presupuestos «ordinarios»*,

«*extraordinarios» y «especiales»*; capítulo VIII: *El «presupuesto general consolidado» como fórmula de unificación de los presupuestos locales*; capítulo IX: *La dicotomía presupuestos «ordinarios», «presupuestos de inversión»*; capítulo X: *El presupuesto «único»*, y capítulo XI: *Las líneas fundamentales del régimen presupuestario de la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, reguladora de las Haciendas Locales*.

Los restantes capítulos dan muestra de una clara y sólida estructura de conceptos en el análisis pormenorizado de los presupuestos locales, abordándose de forma sucesiva los problemas tocantes al concepto, naturaleza y efectos del presupuesto, sistemas presupuestarios, estructura presupuestaria, ámbito material y temporal del presupuesto, ciclo presupuestario —formación (elaboración, aprobación y entrada en vigor) y ejecución— y control de la ejecución presupuestaria.

El «presupuesto general»: concepto, naturaleza y efectos es el título que lleva el capítulo XII de la obra de Arnau, y que delimita con claridad su contenido. Al mismo sigue el estudio de *los sistemas presupuestarios*, en el capítulo XIII, lugar éste donde se aborda la relación entre estructuras y sistemas presupuestarios, se analiza el presupuesto clásico y la crisis de sus principios rectores y se señalan los rasgos principales de las técnicas presupuestarias de la eficiencia y eficacia: presupuesto funcional, por tareas, por programas y presupuesto base cero.

El capítulo XIV se dedica a *la estructura de los Presupuestos Generales del Estado*, sirviendo de

pórtico para los dos capítulos siguientes, el XV y el XVI, donde el autor analiza con minuciosidad *la estructura presupuestaria de las Entidades Locales*. El estudio de los principios presupuestarios (unidad, universalidad, presupuesto bruto —que, en realidad, puede entenderse comprendido en el anterior—, no afectación, unidad de caja, equilibrio y especialidad), o lo que es lo mismo, *el ámbito material del presupuesto*, se realiza en los capítulos XVII y XVIII. *El ámbito temporal del presupuesto* centra la atención del capítulo XIX, tratándose temas como las distintas fases del ciclo presupuestario, acepciones, fundamento y crisis del principio de anualidad presupuestaria, sistemas de *ejercicio* y de *gestión*, así como las excepciones al principio de anualidad: prórroga, gastos plurianuales, incorporación de remanentes, etc. Los capítulos XX y XXI se refieren a *la formación del presupuesto*, y se analizan los momentos de elaboración del mismo —donde se concede especial importancia a los distintos documentos que lo integran—, su aprobación y eventual interposición de reclamaciones y recursos, y entrada en vigor. *La ejecución del presupuesto* es tratada en los capítulos XXII y XXIII, distinguiéndose entre las modificaciones de créditos presupuestarios y la ejecución de los presupuestos de ingresos y de gastos. Por último, el capítulo XXIV se refiere al *control de la ejecución del presupuesto*, estudiándose las vertientes del control interno, político y externo, realizado este último por el

Tribunal de Cuentas. Estamos, en suma, ante un trabajo en el que el Profesor Arnau ha proyectado con éxito al ámbito local cuantos conceptos y categorías conforman el Derecho Presupuestario, lo cual puede convertir a su obra como de obligada consulta para quienes se acerquen a la problemática particular de los presupuestos de las Entidades Locales y quieran poseer una más alta visión de miras en un sector cada vez más importante de la actividad financiera de nuestros días.

Miguel Angel Martínez Lago



Control de la gestión empresarial

Juan Pérez Carballo y Veiga

Comentar un libro de estas características no me parece tarea fácil. He querido huir de las explicaciones pomerosizadas sobre el contenido —para eso está el mismo libro—. Así que mi comentario intentará ser una serie, lo más coherente posible, de reflexiones surgidas de la primera lectura del manuscrito, a petición del autor. Cuando, ya editado el libro, realicé una segunda lectura, pude confirmar aquellas primeras consideraciones (quizás alguna hubiera variado un poco, pero no en lo esencial). De todos modos, espero que este comentario despierte las ansias de ejercicio y diversión que yo sentí cuando tuve mi privilegiada oportunidad de leerlo. Planificación - Organización - Ejecución - Control. ¿Es éste de verdad el proceso? Juan Pérez Carballo se lo pregunta y nos lo plantea a lo largo de las 300 páginas del libro. ¿El control es un proceso de mediación y acción posterior a la ejecución de un proceso empresarial? El libro fundamenta su razón de ser por la posibilidad de tener en un volumen el compendio de lo más actual sobre control de gestión, escrito con habilidad didáctica, desde una perspectiva del hombre de empresa, y adaptado a la realidad económica y cultural de nuestras organizaciones. Al principio va discurriendo por definiciones más o menos leídas y escuchadas, pero con frecuencia no aplicadas en la vida cotidiana de las empresas. Sin embargo, ya desde los primeros capítulos nos ha introducido en lo que, modestamente, he querido llamar «compendio de herramientas para pensar en la gestión de una

empresa». No resuelve problemas específicos o puntuales, salvo las ideas que cada lector pueda descubrir al trabajar sobre los casos prácticos del final de cada capítulo. ¿Qué datos aporta la contabilidad de gestión? ¿Hasta dónde nos permite tomar decisiones? «Hay una progresiva necesidad de información en contraposición a la mera disposición de datos... Un dato se convierte en información si añade conocimiento sobre una cuestión relevante.»

Hoy, cuando sabemos qué importancia tiene la veracidad de la información (más que la exactitud en términos de decimales), cobran mayor relevancia estas reflexiones.

Pero hay más: cuando tratamos información estamos mejor habituados a compararnos con el pasado que a mirar para adelante, salvo algunas excepciones, por supuesto. Luego habrá que montar la estructura, los sistemas y no habrá que olvidar al entorno, cada vez más cambiante y más difícil de predecir. Complimentados todos los requerimientos que hagan fiable la información a la dirección de una empresa, tendremos una contabilidad de gestión. Lo demás es pura técnica.

Cada capítulo, y en algunos casos dos, está dedicado a una herramienta, y cada una con su visión particular acerca de la gestión empresarial. Definiciones y fórmulas se entremezclan con ejemplos y conclusiones, llevándonos con suavidad y firmeza hasta rincones profundos del control de gestión. Es posible que no estén todas las herramientas que existen o que muchas aplicaciones sean matizables

y hasta discutibles. En tal caso, tendríamos un pensamiento enriquecido por aportaciones distintas a las expuestas en el libro.

De la lectura queda claro que:

- controlar la gestión integral de una empresa es mucho más que controlar la gestión del presupuesto;
- el control es un sistema que requiere un diseño y una organización que pueda capturar series de datos previamente seleccionados, permita tomar decisiones y actuar cuando los resultados no son los esperados, y
- el sistema no funciona si no se incorpora a todo el personal con mando en la empresa.

El libro, aunque sigue un hilo conceptual, no tiene un orden temático muy estricto, se podría leer entrando por cualquier capítulo.

El capítulo introductorio queda reservado a los neófitos en la materia o a aquellos que buscan algún refresco conceptual a sus olvidadas lecturas y desean contrastar su propia experiencia.

Encuadra la actividad de control, al hablar del sistema de control, concepto que en muchas ocasiones no tenemos en cuenta y que se revela como fundamental a la hora de implantar cualquier acción en este sentido. Recomiendo volver sobre estos conceptos en más de una ocasión.

Estas explicaciones enlazan con la definición del «controler», desarrollada a modo de cierre en el último capítulo. Así, en la estructura del sistema aparece la relación directa entre los distintos recursos y jerarquías dentro de la empresa con las que debe interactuar el responsable del control.

«... Debe mentalizar al resto de la organización en la importancia de la función y en la utilidad del sistema implantado para ejecutarla. De ello depende su éxito.»

Una referencia a la estructura de control la encontramos en el capítulo 10, anterior al último del libro. En estas páginas el autor hace un encendido elogio de la descentralización en la empresa a través de estructura por divisiones (unidades funcionales por producto o línea de productos homogéneos), pero también advierte de los riesgos de la descentralización cuando se aplica por «exigencias de los tiempos» (¿por mimetismo?) en vez de hacerlos por convicción.

Los restantes ocho capítulos del libro (del 2 al 9) constituyen el esqueleto y la materia del control. Una primera parte nos presenta cinco capítulos dedicados al control económico, comenzando con un repaso a los costes. Como ya se nos advierte desde el principio, el nivel no es elemental, por lo que será más útil para quien tenga algunos conocimientos básicos o se haya entrenado previamente a su lectura. En los sistemas de coste hay que destacar la relación permanente entre la forma de medición del coste y la información económica que le sirve de fuente y sobre la que se señalan los resultados. La primera vez que se hace un análisis de desviaciones deberían encontrarse fallos en el sistema de información. Por ejemplo: un sistema de costes variables no tiene en cuenta los costes fijos de producción de un período, y, por tanto, infravalora los inventarios. Pero también surgen otras reflexiones: nos han dicho que producir para

acumular costes en los stocks nos es muy recomendable a medio plazo, o cuando tratamos los costes indirectos hay que tener cuidado con la base de reparto de los mismos entre los productos, especialmente en la producción de servicios. La Dirección, como casi siempre, debe decidir.

No menos descriptiva es la técnica de estándares, cada vez más utilizados pero no nombrados en la cuantificación de nuestros objetivos, para el año que viene o a más largos plazos.

En un libro de control de gestión no puede faltar un capítulo dedicado a los ratios. Sin embargo, casi desde el principio se nos aparta de profundizaciones triviales sobre los valores de las ventas o en beneficio neto, introduciendo un tratamiento novedoso sobre un ratio de síntesis: «La capacidad de crecimiento interno (ICI)».

La introducción del factor de retención del beneficio neto permite evaluar la capacidad inversora de una empresa utilizando uno de los dos recursos onerosos existentes: los que ella misma genera y guarda.

Con una parábola descriptiva pasamos por las ventas: «El incremento previsto de las ventas ha de contrastarse con la disponibilidad de fondos», para terminar en la rentabilidad financiera: «... es preciso desagregar el ICI en sus dos componentes explicativos: la Rentabilidad financiera y el Factor de retención».

También es novedosa la forma en que propone calcular la rentabilidad económica o de la inversión. Sugiere que sólo se consideren los recursos propios y ajenos con coste explícito, advirtiéndonos de las consecuencias

que puede acarrear no hacerlo así. Pero este final conecta con la otra cara de la inversión. Si el margen de apalancamiento nos remite a la utilización del exigible oneroso, el círculo conceptual queda centrado en las posibilidades que una empresa tiene para crecer en su actividad. Los últimos dos capítulos de esta primera parte tratan el tema del presupuesto; el primero sobre su elaboración, y el segundo sobre las desviaciones y el control presupuestario.

Lo más destacable del primero está en la explicación del presupuesto flexible, por la vigencia de las discusiones en las que nos encontramos cotidianamente a la hora de comparar las previsiones con la realidad.

El control presupuestario nos devuelve al análisis de desviaciones, según el mismo esquema ya utilizado al tratar el coste estándar. En este caso, sin necesidad de un modelo muy sofisticado, se tiene una guía sintética de cómo elaborar un informe bastante completo integrando ventas, costes de producción y gastos, incluyendo, a modo de ejemplo, las conclusiones que se podrían obtener sobre la situación ejemplificada. En los capítulos 7, 8 y 9, el libro cambia las conceptualizaciones específicas de índole económica para sumergirse en el control de tres actividades: operativas, inversiones y gestión financiera.

Será muy útil, a partir de aquí, tener frescos los conceptos definidos en el capítulo introductorio.

El cuadro de mando es a las operaciones lo que el análisis por ratios es a los resultados económico-financieros, o el control presupuestario

a las previsiones a corto plazo.

El problema se nos presenta cuando al hablar de cuadro de mando pensamos que funciona como una fórmula, una receta —y cuando nos metemos en él no hay mucho que nos ayude a sustituir nuestra propia actitud analítica—. Lo esencial está en las variables que se elijan para medir el comportamiento de los factores clave de gestión. Ellas son la verdadera definición de un cuadro de mando. Las 59 elegidas por el autor pueden darnos alguna pista.

Por último, hay una interesante descripción sobre diferentes causas que pueden producir desviaciones y sobre criterios para seleccionar las más relevantes.

El capítulo 8 es también inexcusable en este volumen: para crecer hay que invertir y controlar la inversión.

La TIR o el VAN no alcanzan para medir la materialización de la estrategia empresarial. Si las técnicas de evaluación financiera de una inversión son importantes, en especial cuando se habla de flujos de fondos actualizados (Tasa Interna de Rentabilidad Corregida), no se deberían dejar de lado el entorno previsto y posibles hipótesis diferentes si aquél no cumpliera las expectativas. El control de un proyecto debería garantizar no sólo la ejecución de éste (podría decidirse abandonarlo), también la evaluación de los criterios estratégicos y decisiones de gestión que llevaron a su intento de realización.

Un último apartado no menos ilustrativo sobre la tasa de coste nos enlaza con el último de estos tres capítulos sobre control de la actividad: el de la gestión financiera. Con cada vez más actualidad en la



Apertura e internacionalización de la economía española

Enrique Sánchez del Villar (*)

gestión moderna de las empresas, el coste de capital aparece como la referencia obligada en cualquier toma de decisiones sobre asignación de fondos: rentabilidad económica, eficiencia en la gestión de los recursos, tasa de corte en la evaluación de inversiones, etc. Es decir, la gestión financiera podrá condicionar el uso de los recursos de la empresa.

El autor enfoca así el control financiero en dos niveles: la estructura de financiación y la operatoria financiera propiamente dicha. De esta última parte me falta, quizá por encontrarme inmerso en esa problemática, un poco de control sobre operaciones financieras que no figuren en los balances bancarios. Considero este deseo una leve impertinencia puesto que los objetivos del capítulo terminan por cumplirse en los análisis de desviaciones del presupuesto financiero y en un ejemplo de cuadro de mando. En un entorno cada vez más complejo y con cambios más veloces, donde el volumen de información y la capacidad de comunicación han crecido de modo espectacular, la vigencia conceptual de este texto me parece de una importancia singular. Tanto el que comienza sus primeros pasos profesionales, como aquellos que ocupan los puestos más altos de responsabilidad, deberían dedicar un trozo de su intelecto en buscar respuestas (o preguntas) en alguna de sus páginas.

Carlos Rapapot Andelman

La economía española ha experimentado profundas transformaciones en los últimos años. La incorporación de España a la Comunidad Europea ha acelerado, de forma considerable, el proceso de apertura al exterior de nuestra economía y, lo que es más importante, ha colocado a la empresa española ante la perspectiva de tener que competir con las empresas europeas en el mercado doméstico y la posibilidad de ampliar sus mercados al ámbito europeo. La complejidad y el interés inherente a este proceso avala la publicación de un libro como el recientemente editado por «Economistas Libros», en el que se reúnen los textos de las dieciséis ponencias presentadas en el marco de las quintas «Jornadas de Alicante sobre Economía Española». Veintiún especialistas analizan la apertura al exterior y la internacionalización de la economía española desde los más diversos puntos de vista, completando una obra que ve la luz en un momento de notable oportunidad.

Las dieciséis ponencias están organizadas en siete capítulos. El primero de ellos viene dedicado al análisis del comercio exterior español. Los aspectos financieros de la internacionalización económica son objeto de estudio en el segundo capítulo, mientras que las implicaciones de este proceso sobre el mercado laboral se analizan en el tercer epígrafe. El cuarto capítulo se refiere a los efectos que sobre la empresa española tiene un proceso de estas características, así como al análisis de las distintas estrategias de internacionalización seguidas por las empresas industriales de nuestro país.

Los aspectos fiscales también tienen lugar en este libro, en concreto en el quinto capítulo. Por último, el sexto y séptimo capítulos se ocupan, respectivamente, del turismo —una de las partidas superavitarias más importantes tradicionalmente de la balanza de pagos española— y la Unión Monetaria Europea, marco de referencia ineludible en el análisis de las perspectivas ante las que se enfrenta nuestra economía.

Tan sólo a modo de muestra de los artículos presentes en este libro podemos destacar, dentro del primer capítulo relativo al comercio exterior, el artículo de José Antonio Alonso, titulado «Economía española: especialización comercial y factores de competitividad». Destaca el autor tres factores principales causantes del deterioro del saldo comercial español en los últimos cinco años: la adecuación del marco institucional al de la C.E. y la consiguiente desmantelación de las barreras protectoras del mercado nacional; la fuerte expansión de la demanda interna y la apreciación, en términos nominales y reales, de la peseta, es decir, la pérdida de competitividad vía precios.

A juicio del autor estos tres factores son meramente coyunturales, lo que supone que es sobre el ritmo de crecimiento de las exportaciones, y por lo tanto sobre la competitividad de las empresas españolas en el exterior, sobre el que recae la capacidad de saneamiento de nuestro desequilibrio comercial exterior. Con estas premisas, y a través de un estudio sectorial detallado, el autor concluye que la economía española ha transitado desde una especialización asentada en la

dotación de recursos, a otra con mayor presencia de factores tecnológicos y productivos, especialmente ligados a las economías de escala. La entrada de capital extranjero en ciertos sectores industriales parece haber sido determinante en este comportamiento. Otra conclusión de este estudio se refiere a la todavía escasa capacidad que, como media, muestra la industria española para competir en mercados ajenos al nacional.

Buena muestra de la calidad de los trabajos presentados es también el artículo «Los movimientos de capital a largo plazo» de Silvia Irazo Gutiérrez. En él se deja constancia del cambio sustancial que se ha operado en las entradas de capitales en España en los últimos años, cobrando mayor peso las inversiones sobre los préstamos y créditos. Ello, junto con el resto de factores destacados en el artículo, hace que la balanza española de capitales presente una posición financiera más saneada que la de hace diez años.

El proceso de internacionalización financiera de España ha tenido un fiel reflejo en los movimientos de capitales a largo plazo y ha supuesto la madurez en muchos aspectos de nuestro sistema financiero. Así, tanto la bolsa como el mercado de deuda españoles ocupan ya una cuota en las carteras internacionales; asimismo, España se ha incorporado al tren de fusiones y adquisiciones de empresas y ha surgido un importante mercado de emisiones de bonos internacionales en pesetas (bonos matador). Por último, también reflejo del cambio cualitativo de nuestro sistema financiero es la admisión a

cotización de empresas extranjeras en nuestro mercado de valores. En el artículo de Rafael Myro y María Jesús Yagüe, «La internacionalización de la empresa industrial española», se analizan los rasgos básicos de la estrategia de competencia internacional desarrollada por la empresa española. Ponen de manifiesto los autores la escasa apertura al exterior de nuestras empresas, así como la carencia de establecimientos e instalaciones en el exterior. De hecho, y siempre según los autores, la empresa española participa en la reestructuración de las estrategias internacionales a través de la penetración del capital extranjero en las mismas. Cabe destacar la opinión de los autores de que será necesario que se intensifiquen las fusiones, absorciones y acuerdos de cooperación entre empresas como medio para afrontar el proceso de internacionalización y la diversificación de la producción.

Una última referencia haremos del artículo de Enrique Fuentes Quintana, titulado «La internacionalización de la fiscalidad: problemas y retos». La existencia de un mercado único de capitales facilita que los factores de arbitraje fiscal determinen la localización del ahorro en uno u otro país. El papel de la Hacienda Pública debe, en este contexto, ser muy activo en un futuro próximo si, como se desprende de este trabajo, el punto de partida en la vertiente fiscal supone una clara desventaja comparativa para España.

Un conjunto de trabajos, en definitiva, que resumen la práctica totalidad de los diferentes aspectos que envuelve el proceso de apertura e internacionalización de la economía

española, y en los que se encuentran las claves que deberían regir el comportamiento futuro de los agentes económicos de nuestro país en el contexto de competencia internacional al que indefectiblemente se ven abocados.

(*) Analistas Financieros Internacionales.