

# ECONOMISTAS

COLEGIO DE

MADRID

## Crisis y ajuste de la economía española

### 54

Revista  
bimestral  
Año X



José Luis Raymond  
Guillermo de la Dehesa  
Ignacio Ezquiaga  
José Miguel Físico  
Fernando Bécker  
José A. Biescas  
Julio López Laborda  
Juan Pérez-Campanero  
Daniel Manzano  
Belén Mateos  
Luis Gámir  
José M.º Zufiaur  
Agustín Moreno  
José Folgado  
Julio Rodríguez  
Francisco Pérez

# ECONOMISTAS

COLEGIO DE MADRID

1992 - Número 54

## Consejo de Redacción

Emilio Ontiveros Baeza (Director)  
 José María Pérez Montero (Secretario)  
 M.<sup>a</sup> Eugenia Callejón de la Sal  
 Alvaro Cuervo García  
 Joaquín Estefanía Moreira  
 José Luis García Delgado  
 José Antonio Martínez Soler  
 Rafael Myro Sánchez  
 Ignacio Santillana del Barrio  
 Lorenzo Ruiz Pascual

## Diseño de cubierta

Manuel Estrada

## 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.

## 5 Editorial

### 6 En Portada

- |     |                                        |                                                                               |
|-----|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| 6   | José Luis Raymond                      | Crisis económica e impacto sectorial                                          |
| 10  | Guillermo de la Dehesa                 | Por qué el ajuste es inevitable                                               |
| 16  | Ignacio Ezquiaga<br>José Miguel Físico | Otra vez austeridad                                                           |
| 22  | Fernando Becker                        | Las comunidades autónomas y el rigor de la política presupuestaria            |
| 28  | José A. Biescas<br>Julio López Laborda | Comunidades autónomas y ajuste presupuestario                                 |
| 34  | Juan Pérez-Campanero                   | El deterioro reciente del entorno exterior de la economía española            |
| 42  | Daniel Manzano                         | Dimensión exterior de la crisis económica española                            |
| 46  | Belén Mateos                           | ¿Un ajuste «vía empleos»?                                                     |
| 52  | Luis Gámir                             | Alternativas de política económica                                            |
| 56  | José M. <sup>a</sup> Zufiaur           | Conveniencia y posibilidades de la política de rentas                         |
| 62  | Agustín Moreno                         | Los cambios en el mercado de trabajo y sus implicaciones                      |
| 68  | José Folgado                           | La empresa española en la situación actual: puntos débiles y puntos fuertes   |
| 74  | Julio Rodríguez                        | La inversión en construcción y el ciclo económico 1985-1991                   |
| 84  | Francisco Pérez                        | Inversión en infraestructuras y convergencia de las regiones españolas        |
| 91  | <b>Tribuna</b>                         |                                                                               |
| 91  | José Serrano                           | El modelo japonés de relaciones laborales. Un producto de difícil importación |
| 100 | Paloma Taltavull de la Paz             | Coyuntura del sector de la construcción en España: análisis de la recesión    |

### 110 Premio Nobel

- |     |                         |                                    |
|-----|-------------------------|------------------------------------|
| 110 | José María Serrano Sanz | Gary Becker, otro Nobel en Chicago |
|-----|-------------------------|------------------------------------|

### 124 Libros

La sección «En Portada» ha sido coordinada por Daniel Manzano, Director de Análisis Económico de Analistas Financieros Internacionales, S. A.







## Crisis y ajuste de la economía española

Conforme ha avanzado 1992 se ha ido haciendo cada vez más evidente el período de crisis que finalmente habrá de atravesar la economía española después de un quinquenio de fuerte expansión. Además de hacerse más evidente la inevitable caída de la actividad y del empleo, se han hecho también más explícitos los graves desequilibrios que ha venido arrastrando nuestra economía (elevada inflación, desbordamiento de las finanzas públicas, etc.) y han emergido otros que empeoran sustancialmente las condiciones en las que ha de hacerse frente a la crisis. Piénsese, en particular, el deterioro tanto en cantidad como en calidad de los flujos exteriores netos de capital hacia nuestro país que venían permitiendo una financiación holgada y relativamente sana de nuestro amplio déficit exterior. Si a todo ello le sumamos la reciente quiebra de la estabilidad cambiaria que también había dominado la escena europea en los últimos cinco años y que hace obligado el propio cuestionamiento del proceso de Unión Económica y Monetaria europea (UEM), debe asumirse que la gestión de la crisis se ha complicado extremadamente.

En este contexto, *ECONOMISTAS* ha querido dedicar este número a la reflexión sobre los distintos aspectos que caracterizan esta crisis y a enunciar las posibles respuestas que en opinión de los autores que participan debieran darse a la misma.

El número se abre con una colaboración de *José Luis Raymond*, que valora la crisis económica y analiza su repercusión sectorial.

A continuación, *Guillermo de la Dehesa* justifica la inevitabilidad del ajuste. Los siguientes tres artículos se centran precisamente en la participación de la política presupuestaria en este período de ajuste.

*Ignacio Ezquiaga* y *José Miguel Físico* abordan dicha participación desde una perspectiva genérica, mientras que *Fernando Becker* por una parte y *José A. Biescas* y *Julio López* por otra inciden en el papel de las comunidades autónomas. Los siguientes artículos de *Juan Pérez-Campanero* y *Daniel Manzano* analizan específicamente el entorno exterior de la crisis, mientras que *Belén Mateos* valora sus efectos sobre el empleo.

Posteriormente, *Luis Gamir* propone alternativas de política económica para enfrentarse a la crisis, *José M.ª Zufiaur* analiza la conveniencia y posibilidades de la política de rentas y *Agustín Moreno* hace una serie de propuestas en relación a los cambios operados en el mercado de trabajo y las implicaciones de los mismos. *José Folgado* valora los cambios que desde una perspectiva empresarial debieran de producirse en la instrumentación de la política económica.

Finalmente, *Julio Rodríguez* aborda la relación entre la inversión en construcción y el ciclo económico, mientras que *Francisco Pérez* se detiene en el análisis de la inversión en infraestructuras y la convergencia de las regiones españolas.

Sin duda alguna, las aportaciones que en este número presenta *ECONOMISTAS* no serán las últimas que tendrán como telón de fondo una crisis de nuestra economía que todavía está en sus inicios. Con ellas pretendemos contribuir a un debate que esperamos sea amplio y profundo.

## Crisis económica e impacto sectorial

Los datos recientes sobre la evolución de la economía española ponen de manifiesto un hecho que ciertas interpretaciones voluntaristas trataban hasta hace poco de ignorar: la fase expansiva se ha agotado y se inicia un nuevo proceso recesivo en el que será preciso corregir desequilibrios acumulados en años precedentes, haciendo más costoso el ajuste.

El objeto de esta breve nota es revisar estas cuestiones, señalando la distinta traducción que la crisis puede tener sobre los sectores productivos.

### El fin del ciclo expansivo de la economía española

Al hablar de fin de ciclo expansivo es obligado referirse a la tasa de crecimiento del PIB a precios constantes. Esta variable reduce su tasa de expansión situada en el 5,2 % en 1988, al 4,8 en 1989, al 3,6 en 1990, al 2,4 en 1991, y los datos disponibles de 1992 sugieren un crecimiento para todo el año acotado entre el 1,5 y el 2 %. Es claro, pues, que la economía española va progresivamente perdiendo pulso y que las expectativas de crecimiento del año en curso son similares a las imperantes en el quinquenio 1980-1985.

Junto a esta ralentización del crecimiento del PIB, el proceso de creación de empleo ha invertido la tendencia de los años precedentes. Frente a un crecimiento superior al 3 % en los años 1988 y 1989, y del 2,6 % en 1990, en 1991 el crecimiento del empleo ha sido prácticamente nulo y negativo en los meses transcurridos de 1992.

Esta atenuación del crecimiento por lo que respecta al PIB y de destrucción de empleo no se ha visto, no obstante, acompañada de una disminución en la tasa de inflación que, como tendencia, se halla asentada en valores próximos al 6 % anual. El motor fundamental de esta inflación está constituido por los servicios, con crecimiento de precios superiores al 10 % anual, frente a los bienes industriales, cuyos precios experimentan crecimientos que están en el entorno del 4,5 % anual.

Es destacable el hecho de que a pesar de haber empeorado sensiblemente las demandas de empleo, el crecimiento de salarios resulta elevado. Se ha señalado, entre otras, una explicación al respecto que atiende a la dualidad del mercado laboral español. Dado que sólo la población ocupada suele estar sindicada, los sindicatos, en el momento de negociar elevaciones salariales, tienen en cuenta los intereses de sus afiliados, pero no del resto de la población. De esta forma, el crecimiento de salarios se establece hasta el límite en

**José L. Raymond**

*Catedrático de Econometría.  
Universidad Autónoma de Barcelona*

que no suponga un riesgo excesivamente elevado para la continuidad del empleo de la población ya ocupada y de contratos estables, pero que, por contra, puede resultar demasiado alto para los intereses de la población desocupada, con contratos temporales o que accede por primera vez al mercado de trabajo. A través de este mecanismo, el aumento del paro y la caída del empleo pueden traducirse en un efecto muy moderado sobre el crecimiento salarial, lo que a su vez tendrá su contrapartida en una ulterior reducción del empleo y en el mantenimiento de una tasa de inflación excesiva que muestra resistencia a la baja.

El desequilibrio exterior, medido a través del saldo de la balanza por cuenta corriente, se ha estabilizado también en cotas preocupantes, a pesar de la caída experimentada por la tasa de inversión. En efecto, el saldo de la balanza por cuenta corriente no es más que la diferencia entre las tasas de inversión y de ahorro interno. La tasa de inversión ha descendido de un 25,8 % del PIB en 1990 a un 25,2 % en 1991. Los datos de 1992 apuntan a una agudización del proceso. Al igual ha sucedido con la tasa de ahorro al pasar de un 22,1 % en 1990 a un 21,7 % en 1991. En consecuencia, el déficit por cuenta corriente se sitúa respectivamente en el 3,7 y el 3,5 % del PIB. La financiación de este déficit se efectúa a través de las entradas de capital o ahorro externo. No obstante, es cuestionable hasta qué punto una situación de tal naturaleza es sostenible a medio y largo plazo, sobre todo si la economía española, a consecuencia de la inflación diferencial, experimenta una progresiva pérdida de competitividad que reduce la rentabilidad de las inversiones.

Por otro lado, con respecto a la caída del ahorro, el principal agente responsable es el sector público, cuyo gasto consuntivo muestra una desbordante vitalidad que por el momento ha desafiado todas las declaraciones de intenciones encaminadas a su control.

En cuanto al déficit público, es otro de los principales desequilibrios de la economía española. Esta variable experimenta una expansión desde 1989 hasta la actualidad, pasando de una magnitud inferior al 3 % en esta fecha a un porcentaje próximo al 5 % en 1991. El sector público no ha sabido aprovechar los años de expansión económica para equilibrar sus finanzas, lo que se ha traducido en una indeseable mezcla de política fiscal expansiva y monetaria contractiva que ha impulsado al alza los tipos de interés y el tipo de cambio de la peseta, con la consiguiente pérdida de competitividad de la economía española. De esta forma, se entra en un año de recesión como 1992 con un

déficit público elevado, y con la dificultad que su corrección supone cuando su actividad económica inicia una fase de lento crecimiento. En realidad, los años previos a 1991 mostraban un claro empeoramiento del déficit cíclicamente ajustado. Puede interpretarse, pues, que el desequilibrio actual es consecuencia de no haber aprovechado adecuadamente los años de bonanza económica, en que la expansión del PIB estaba por encima de la tasa sostenible a largo plazo. Cuando la coyuntura económica es desfavorable como en la actualidad, corregir el déficit público exige, al igual que Alicia en el País de las Maravillas, correr dos veces para no retroceder en los logros alcanzados.

En síntesis, pues, es claro que la economía española experimenta el fin del ciclo expansivo, y que esta nueva fase se produce en un contexto en el que la inflación y los sectores exterior y público experimentan indeseables desequilibrios. Su inevitable corrección conlleva un agravamiento de esta fase recesiva.

### Impacto sectorial de la fase de recesión

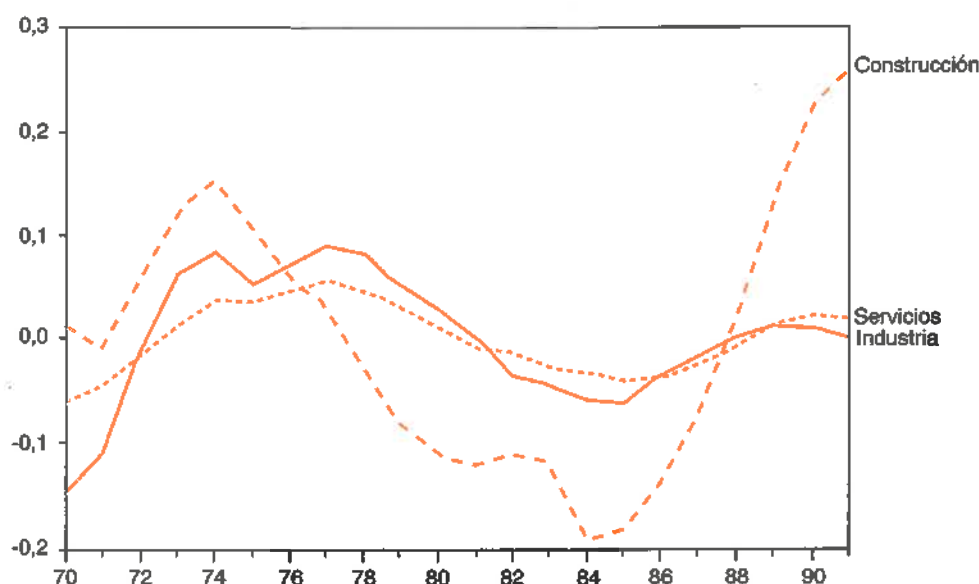
Por los datos disponibles hasta la actualidad, sintetizados en el número 64/65 de *Cuadernos de Información Económica* que publica la fundación FIES y correspondiente a julio/agosto de 1992, la totalidad de los tradicionales cuatro sectores de agricultura, industria, construcción y servicios experimenta dificultades.

Así, para la agricultura el INE estima una caída del 3 % en el valor de su producción. El peso de agricultura en el PIB es muy reducido. En cualquier caso, el sector primario tendrá una aportación prácticamente nula o negativa al crecimiento del PIB.

Por lo que respecta a industria, la producción industrial tiene en la actualidad un crecimiento muy escaso. La información que proporciona el índice de producción industrial y el consumo de energía eléctrica es cualitativamente similar. A través del consumo de energía eléctrica cabe interpretar que el crecimiento en 1992 ha experimentado un descenso con respecto a los valores del año precedente, si bien continúa siendo positivo. *Cuadernos de Información Económica* cifra el posible crecimiento de la producción industrial para 1992 en el entorno del 1,5 %.

En cuanto al sector de la construcción es el que muestra una evolución más desfavorable. Muy posiblemente el crecimiento sectorial para la totalidad del año en curso se sitúe en tasas negativas, no muy alejadas, según *Cuadernos*, de un descenso

GRAFICO 1  
EL COMPORTAMIENTO CICLICO DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS



del 3 %. Los indicadores que avalan esta previsión son el descenso en el consumo de cemento, la caída en la licitación oficial y el descenso del empleo.

Finalmente, el sector servicios es el que tiene un comportamiento menos negativo. Este mejor comportamiento sectorial esta potenciado, en buena medida, por el crecimiento ya aludido del consumo público. *Cuadernos* estima un crecimiento para la totalidad del año 1992 situado en el entorno del 2,5 %.

En conjunto, pues, el crecimiento del PIB puede hallarse en 1992 entre el 1,5 y el 2 %, siendo el sector más dinámico el de los servicios, seguido por industria, con un crecimiento positivo pero muy escaso. Con crecimientos negativos se situarían los sectores de la construcción y agrícola.

Esta ordenación sectorial de respuestas frente a la crisis concuerda bastante bien con la experiencia histórica de dos décadas.

Así, el gráfico adjunto detalla para los sectores industrial, de los servicios y de la construcción el valor de las desviaciones del logaritmo del PIB a precios constantes con relación a su línea de tendencia ajustada al utilizar el período 1970-1991. Estas desviaciones pueden considerarse, como primera aproximación, que resultan indicativas de los respectivos ciclos.

A la vista de esta información destacan dos notas:

- Por lo que respecta a la cronología del ciclo, prácticamente los tres ciclos coinciden. En concreto, 1974 marca el fin de la fase expansiva de la economía española. En el período 1974-1985 el crecimiento de la economía es muy lento, sobre todo a partir de 1977. Este adverso comportamiento afecta por orden a los sectores de la construcción, de la industria y de los servicios. Con posterioridad a 1985 se inicia una fase expansiva en que el sector de la construcción experimenta una recuperación espectacular seguido de industria y de servicios. Finalmente, el año 1990 para los sectores industrial y de servicios y el año 1991 para el sector de la construcción señalan el inicio de una nueva fase recesiva.

En este gráfico no se ha representado la evolución del sector agrícola dado que no se ajusta a ningún patrón cíclico, sino que su comportamiento obedece a una erraticidad que viene marcada por la climatología que determina el resultado de las cosechas.

- En cuanto a la intensidad de los tres ciclos, ésta es con gran diferencia más acusada en construcción, seguida de industria y de servicios. Concretamente, las desviaciones estándar de las tres



series son, respectivamente, de 0,1303, de 0,0632 y de 0,0334. De hecho, el sector de la construcción es el único que experimenta caídas importantes en el valor del PIB a precios constantes. Así, entre 1974 y 1984 el PIB de la construcción desciende un 21 %, mientras que entre 1984 y 1991 la recuperación del PIB sectorial es de un 71 %.

En definitiva, pues, los datos disponibles para 1992 permiten corroborar estas dos notas de cronología e intensidad del ciclo. Para el año en curso cabe prever tiempos difíciles para la construcción, seguida de industria y, en menor medida, para el sector de los servicios, comportamiento que resulta cualitativamente acorde con la experiencia histórica.

### La dualidad de la inflación y sus implicaciones sectoriales

Un dato al que ya se ha hecho referencia es el carácter dual de la inflación española: mientras que en términos de índice de precios al consumo los precios de los productos industriales crecen por debajo del 5 %, los precios de los servicios lo hacen por encima del 10 %, lo que origina una diferencia de unos seis puntos porcentuales de inflación, que es la nota característica del fenómeno de la dualidad.

Las razones del proceso se deben a las distintas posibilidades que tiene de trasladar costes a precios un sector protegido de la competencia exterior, como es en gran parte el sector servicios, frente a otro, el industrial, cuyos bienes producidos internamente deben competir con los exteriores. El principal factor determinante de los precios de un sector protegido son los costes internos de producción, mientras que el determinante de los precios de un sector que produce bienes comercializables en el contexto de una economía abierta son los precios exteriores expresados en pesetas. Un modelo de estas características ha sido estimado económicamente con datos relativos a la economía española y los resultados son satisfactorios.

Por otro lado, el crecimiento de salarios por persona ocupada resulta relativamente homogéneo en los sectores industrial y de servicios. En definitiva, es la inflación global el principal factor determinante del crecimiento salarial en ambos sectores.

De esta forma, una inflación diferencial positiva de la economía española frente al exterior, aunada a una mezcla inadecuada de política fiscal expansiva y monetaria contractiva que contribuye a la elevación de los tipos de interés y del tipo de cam-

bio, conduce a situar el sector industrial entre la espada de unos costes crecientes y la pared de una competencia internacional que impide la traslación de costes a precios. Ello incide negativamente sobre las perspectivas futuras del sector y puede comportar la destrucción de parte del tejido productivo industrial de la economía española.

Corregir la inflación global de la economía española, agotando incluso la vía de una posible política de pactos, a la vez que corregir los desequilibrios del sector público, constituyen dos condiciones para paliar el problema. También es necesario instrumentar conjuntos de medidas tendentes a potenciar la competencia en los servicios y a reducir la correspondiente tasa de inflación. El sector público es, directa o indirectamente, responsable de la prestación de una apreciable porción de servicios, para los que deberían prevalecer las reglas competitivas impulsadas a través de una mayor liberalización.

### Consideración final

España ha llegado al mítico 92, año de los prodigios por razones un tanto anecdóticas. Este año es también prodigioso por los desequilibrios acumulados por la economía española en períodos precedentes y que han debido esperar hasta esta fecha para tener un reconocimiento oficial. Reconocimiento que se ha producido de forma tardía y abrupta, lo que, a los ojos de los ciudadanos, ha acentuado su carácter mágico.

En el contexto de una coyuntura internacional desfavorable, la política económica española deberá digerir sus excesos. Quizá con el tiempo el «plan de convergencia» pasará a denominarse «plan de estabilización» o de «ajuste». El plan de ajuste es necesario, y el cambio de denominación, conveniente, al menos, por razones semánticas. □



## Por qué el ajuste es inevitable

Independientemente del hecho de que el proceso de convergencia establecido por el Tratado de Maastricht requiere un ajuste de los desequilibrios actuales de la economía española, existen dos razones fundamentales que hacen que el ajuste económico sea necesario e inaplazable en nuestro país.

La primera y más grave reside en un problema estructural de oferta, y es que buena parte de nuestra producción de bienes y servicios está demostrando que no puede competir con la de las economías de nuestro entorno, lo que nos está haciendo incurrir en un déficit externo creciente y difícilmente parable.

La segunda reside en un problema de demanda, y es que nuestra política fiscal ha actuado de forma procíclica y antiestabilizadora, en lugar de anticíclica y estabilizadora, en el momento alto del ciclo, acentuando el auge, y ahora se ve obligada a seguir actuando de la misma manera procíclica en la fase baja del ciclo, acentuando la recesión, para evitar un crecimiento excesivo del déficit público y de los tipos de interés real que influyen decisivamente en nuestra pérdida de competitividad.

Es decir, el ajuste es necesario porque tenemos un déficit en nuestras cuentas internas y un déficit en nuestras cuentas externas, ambos crecientes que, de no atajar rápidamente, pueden llevarnos a una situación de bajo crecimiento, alta inflación y alto paro a largo plazo. Veamos ambos problemas.

### El déficit externo

La historia del crecimiento español a lo largo de este siglo es una muestra repetida de la debilidad competitiva de nuestra economía. Se han sucedido los acelerones y los parones una y otra vez, ya que, tan pronto como se ha crecido varios años a ritmos elevados, nos hemos visto obligados a detener el crecimiento, para evitar incurrir en déficit exteriores crecientes que, en algún caso, nos han llevado a situaciones próximas a la insolvencia internacional. El sector externo ha sido, pues, el que una y otra vez ha estrangulado las posibilidades de crecimiento sostenido de la economía española. ¿Cómo se ha resuelto tradicionalmente el problema de nuestro déficit externo? Con un plan drástico de estabilización unido a una fuerte devaluación y, en determinados casos, a medidas comerciales proteccionistas mediante la introducción de restricciones cuantitativas o la elevación de los aranceles.

Hoy la situación de nuestro déficit externo es más grave si cabe que en anteriores ocasiones. Por

**Guillermo de la Dehesa Romero**

*Consejero Delegado del Banco Pastor.  
Asesor económico internacional de Goldman Sachs.  
Presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio*

un lado, nuestra capacidad de respuesta es menor, ya que, inmersos en un proceso de integración económica y monetaria, no podemos adoptar medidas comerciales proteccionistas ni devaluatorias. Por otro lado, hemos realizado un fuerte proceso de dismantelamiento de nuestra protección frente a los países europeos y al resto del mundo que ha puesto en mayor evidencia la debilidad competitiva de nuestro aparato productivo.

Una forma de medir la falta de competitividad creciente es comparando el crecimiento de la demanda nacional y el de las importaciones de bienes y servicios. Pues bien, entre 1960 y 1970, la propensión media a importar fue de 1,4. Es decir, por cada crecimiento de un punto de la demanda interna crecían las importaciones un 1,4, un 40 % más. Entre 1970 y 1985, en que comienza la reducción de nuestra protección arancelaria y de contingentes, la propensión media se elevó a 2,0. A partir de 1986 y hasta 1990, con el progresivo dismantelamiento de nuestra protección y el fuerte aumento de la demanda interna, la propensión media pasó a 3,0, es decir, que por cada aumento de un punto de la demanda nacional aumentaban las importaciones de bienes y servicios tres veces más. Pero la situación hoy se ha agravado aún más. En lo que llevamos de año 1992, la demanda interna está creciendo a una tasa de alrededor del 2 %, mientras que las importaciones y los servicios lo están haciendo a una tasa de más del 8 %, es decir, la propensión media ha pasado a ser superior a 4,0. En cualquier país, una propensión importadora de este tenor se considera insostenible y el nuestro no es una excepción.

¿A qué se debe esta falta de competitividad? A que nuestra economía demanda bienes y servicios en unas cantidades y unos niveles de calidad y precio que no son producidas en el mercado nacional o que no las producimos en condiciones de satisfacer los requisitos de precio y calidad que exige dicha demanda, con lo que tienen que ser importados.

No es extraño que nuestra propia producción no pudiera satisfacer nuestra demanda si esta última crece al ritmo tan rápido que lo hizo desde 1986 a 1990, pero ahora en la situación actual, con una demanda nacional prácticamente estancada y un crecimiento continuado de las importaciones que demuestra claramente que nuestra producción no es competitiva. A pesar del esfuerzo realizado, estos últimos años, de inversión en bienes de equipo por parte de los empresarios españoles, la productividad por empleado española sigue siendo menor que la de Italia, Francia, Reino Unido y otros países similares de nuestro entorno. Por otro lado,

nuestros costes laborales, aunque con niveles inferiores, están creciendo muy por encima de los de dichos países competidores. Esta es una de las causas fundamentales de que no seamos competitivos. La otra causa importante es que los costes financieros de nuestras empresas son superiores a los de las empresas extranjeras competidoras, ya que el nivel de tipos de interés real, derivados de la mezcla de política económica que se ha desarrollado en estos últimos años, es excesivamente alto y las empresas que se endeudaron fuertemente para recapitalizarse y ser más competitivas no pueden hacer frente ahora a un servicio de deuda que crece más rápidamente que los precios de venta de sus productos y, por tanto, que sus flujos de caja. Por último, también existe un grave problema de cualificación y formación de nuestros trabajadores y empresarios que influye de manera importante en dicha menor productividad.

En definitiva, ¿cómo van a ser nuestras empresas competitivas si los costes de la mano de obra y los costes financieros crecen más rápidamente que sus precios de venta y, además, la productividad por empleado no aumenta suficientemente para compensar dicha brecha creciente?

El problema de nuestro déficit externo no sería muy grave si la demanda externa de nuestros productos y servicios, es decir, nuestras exportaciones, crecieran lo suficiente para mitigar, al menos en parte, el crecimiento de las importaciones. Pero también, en este sentido, la situación ha empeorado. Tradicionalmente, cuando nuestra demanda interna crecía mucho se exportaba menos ya que era más fácil vender en el mercado interno y no había que hacer un mayor esfuerzo para colocar la producción fuera de nuestras fronteras. Sin embargo, cuando la demanda interna era débil la exportación crecía considerablemente. Esto ya no ocurre ahora. En el período transcurrido de 1992 la demanda interna está creciendo 1,5 puntos menos que en 1991 y, sin embargo, nuestras exportaciones están creciendo menos que el año pasado. Otra prueba más de la creciente y grave falta de competitividad de nuestra producción, aunque hay que reconocer, también, que la economía mundial está creciendo muy poco y genera poca demanda externa de nuestras exportaciones.

Por último, un déficit externo puede ser sostenible durante cierto tiempo siempre que se cumpla la llamada «regla de oro externa» que se cumple siempre que el déficit de la balanza de pagos por cuenta corriente del período, es decir, la necesidad de financiación de todo el país frente al resto del mundo sea, como máximo, igual a la inversión directa neta del extranjero. Si se cumple esta regla

**CUADRO 1**  
**REGLA DE ORO EXTERNA**

|      | A         | B        |
|------|-----------|----------|
| 1983 | -2,21     | 0,55     |
| 1984 | 0,71      | 0,62     |
| 1985 | 0,92      | 0,58     |
| 1986 | 2,14      | 0,88     |
| 1987 | 0,49      | 0,89     |
| 1988 | -0,87     | 1,30     |
| 1989 | -3,04     | 1,48     |
| 1990 | -3,40     | 2,14     |
| 1991 | -2,90     | 1,60     |
| 1992 | -3,50 (1) | 1,30 (1) |

A: Capacidad (+) o necesidad (-) de financiación frente al resto del mundo en % del PIB.

B: Inversión directa extranjera neta en % del PIB.

(1) Previsión del autor.

Fuente: Registro de Caja del Banco de España y Contabilidad Nacional (INE).

se consigue no tener que acudir al endeudamiento externo vía recursos ajenos para cubrir dicho déficit sino que se financia vía recursos propios extranjeros que acuden autónomamente a nuestras empresas y con voluntad de permanencia. Es decir, se consigue que el déficit se invierta en su totalidad y por tanto permite una mayor producción futura.

El cuadro 1 muestra cómo la «regla de oro externa» se cumplió con creces entre 1984 y 1987 ya que hubo un superávit de balanza de pagos por cuenta corriente. Se cumplió también en 1988; sin embargo, desde 1989 hasta hoy se está incumpliendo de manera creciente, llegándose a la situación prevista para 1992 en la que el déficit corriente puede llegar a ser casi tres veces mayor que la inversión directa neta del extranjero.

En resumen, la situación de nuestras cuentas exteriores es muy grave ya que la falta de competitividad de nuestra producción y el déficit externo que genera no es compensado por la inversión directa extranjera, sino por endeudamiento a corto plazo que supone mayores costes financieros y menor competitividad, ya que el Estado y las empresas no se endeudan para invertir en una mejora de los sistemas productivos sino para poder mantener los gastos corrientes.

### El déficit interno

Lo más grave de la situación de nuestro desequilibrio fiscal interno, que este año podría superar el 5 % del PIB, es que hay que reducirlo, inevi-

tablemente, en un momento en que la economía está estancada, con lo que se va a acelerar la situación recesiva. Por qué hay que reducirlo tan drásticamente y por qué ahora son dos preguntas que es conveniente contestar.

Las razones no son muy difíciles de comprender. La política macroeconómica de demanda que se ha seguido desde nuestra integración en la comunidad europea en 1986 ha consistido en una mezcla de política fiscal expansiva y de política monetaria restrictiva. Esta mezcla de políticas lleva, irremediabilmente, a altos tipos de interés y a un aumento del déficit por cuenta corriente de la balanza de pagos. Por tanto, esta «policy mix» sólo es sostenible mientras los tipos de interés crecientes no sean un grave obstáculo a la inversión, mientras no aumenten en exceso la carga de la deuda del Estado y, por tanto, se entre en el círculo vicioso de mayor carga de la deuda, mayor déficit público, mayor endeudamiento y, de nuevo, mayor servicio de deuda, y, finalmente, mientras el déficit corriente externo sea financiado por los extranjeros atraídos por los altos tipos de interés.

La excelente recuperación de la economía europea, y especialmente la española entre 1986 y 1989, hizo que aumentasen fuertemente los ingresos fiscales, se creciese a fuerte ritmo y se redujese el déficit público. Sin embargo, a partir del 14 D, la política fiscal empieza a ser mucho más expansiva, especialmente en el gasto corriente, con lo que, en lugar de aprovecharse de la coyuntura favorable para reducir el déficit público éste se aumentó fuertemente en términos absolutos, aunque no tanto en términos relativos con el PIB se redujo algo dado el fuerte crecimiento del producto nacional en dichos años. Es decir, en lugar de actuar el sector público como estabilizador, y de una manera anticíclica en un momento en que la demanda interna crecía a un ritmo excesivo, el sector público actuó procíclicamente acelerando el crecimiento de la demanda nacional con la consiguiente presión sobre los precios y las importaciones. Entre tanto, la coyuntura ha cambiado radicalmente. La reciente restricción monetaria ha hecho que los tipos de interés real, que son los que cuentan a la hora de tomar las decisiones de inversión y a la hora de calcular los costes financieros, se hayan mantenido a un nivel medio del 6 % desde hace cuatro años, ahogando, finalmente, el esfuerzo inversor, aumentando los costes de las empresas, ya muy endeudadas, y elevando la carga real de la deuda pública, provocando por tanto un mayor deterioro de la situación económica. La menor actividad económica ha provocado, como era de esperar, un aumento del gasto



**CUADRO 2**  
**REGLA DE ORO PRESUPUESTARIA**

|      | A         | B        |
|------|-----------|----------|
| 1983 | -4,80     | 2,84     |
| 1984 | -5,29     | 2,62     |
| 1985 | -6,95     | 3,70     |
| 1986 | -6,02     | 3,64     |
| 1987 | -3,17     | 3,47     |
| 1988 | -3,22     | 3,84     |
| 1989 | -2,80     | 4,44     |
| 1990 | -4,00     | 4,92     |
| 1991 | -4,90     | 5,20     |
| 1992 | -5,50 (1) | 5,00 (1) |

A: Necesidad (-) de financiación de las Administraciones Públicas en % del PIB.  
B: Formación bruta del capital fijo de las Administraciones Públicas en % del PIB.

(1) Previsión del autor.

Fuente: Intervención general de la Administración del Estado e INE (criterio contabilidad nacional).

público en desempleo y gasto social, al tiempo que una fuerte reducción de los ingresos, haciendo que aumente el déficit público. Finalmente, los extranjeros, al ver la situación económica española deteriorarse, no están dispuestos a financiar nuestro déficit corriente de balanza de pagos a menos que subamos aún más los tipos de interés.

Por otro lado, la unión monetaria europea requiere que las economías converjan y que los desequilibrios económicos relativos se reduzcan. Ello hace necesaria una reducción de los niveles actuales de déficit público, de inflación y de tipos de interés. De ahí que el Gobierno español haya acordado, a través de un plan de convergencia, reducir dichos desequilibrios a los mínimos requeridos por la Comunidad Europea en Maastricht.

Por ello, nos vemos ahora en la difícil coyuntura de tener que reducir drásticamente el déficit público en un momento de estancamiento económico cuando lo lógico sería lo contrario: que el sector público actuara contracíclicamente intentando mantener la actividad cuando ésta decae y por tanto aumentando el déficit.

Pero esto no es ahora posible, porque el país no se puede permitir subidas mayores de los tipos de interés, so pena de provocar una fuerte depresión y un mayor aumento de nuestra ya elevada tasa de paro. Es decir, que la política fiscal ha sido procíclica en el momento del auge, acelerándolo, y ahora se ve obligada a ser de nuevo procíclica en el momento de la recesión, acelerándola. Es un contrasentido pero es inevitable ya que, de no hacerlo así, nos meteríamos en un círculo vicioso in-

fernal de mayor inflación, mayores tipos de interés, mayor endeudamiento, menor competitividad y mayor déficit exterior. Estamos en una situación en la que mayores subidas de los tipos de interés tendrían un efecto depresivo mayor que la reducción del déficit público.

Este déficit público sería sostenible, temporalmente, si se cumpliera una segunda regla de oro, la «regla de oro interna» o «presupuestaria», que establece que el déficit público del período, es decir, la necesidad de financiación de todas las administraciones públicas —central, organismos autónomos, Seguridad Social, autonómica y local— no debe superar la inversión pública neta del período. Con esta regla se consigue que el déficit público sea invertido en su totalidad y no consumido. Esta regla se verá tanto más reforzada cuanto mayor sea el superávit en los gastos corrientes. En el cuadro 2 se puede observar cómo y cuándo la segunda regla de oro se ha cumplido en nuestro caso. Desde el año 1983 a 1986 se incumplió, se ha vuelto a cumplir entre 1987 y 1991, y este año, 1992, se prevé que se incumpla de nuevo. Por un lado, la menor actividad económica hace que el déficit aumente por menores ingresos y mayores gastos, y, por otro, la inversión pública se mantiene al haber habido inversiones extraordinarias en infraestructuras debido a la Expo en Sevilla y las Olimpiadas en Barcelona, pero el saldo vuelve a hacer que dicha regla de oro presupuestaria no se cumpla.

## Conclusión

La historia se repite. Tras unos años de auge y euforia, que no se han aprovechado para reducir nuestros desequilibrios, ahora nos encontramos de nuevo con un déficit externo creciente y un déficit fiscal divergente del resto de Europa.

El ajuste es inevitable porque existe un problema grave de falta de competitividad de nuestra producción de bienes y servicios en una economía que ya está totalmente abierta a la competencia extranjera. La clave de esa falta de competitividad no está, fundamentalmente, en el tipo de cambio de la peseta, que es verdad que está excesivamente apreciado, sino que se encuentra en que los costes laborales están creciendo por encima de la inflación más la productividad y que los costes financieros están creciendo por encima de la inflación ya que los tipos de interés real son muy elevados. En una economía en la que los costes de los «inputs» crecen más que los precios de venta de los «outputs», y esta situación se mantiene du-



rante cierto tiempo, no hay futuro posible, ya que las empresas no pueden competir y cierran. Moderación salarial, aumento de la productividad y reducción del déficit público tienen que ser los tres pilares básicos de dicho ajuste. La reducción obligada, aunque sea en el momento menos oportuno, del déficit público permitirá reducir los tipos de interés, también hará presión a la baja sobre la inflación, especialmente la de servicios, que es la más alta, y finalmente presionará a los empresarios a negociar incrementos salariales más moderados. El aumento de la productividad es un problema de más largo plazo pero que se basa fundamentalmente de un lado en mayores inversiones en infraestructuras, educación y formación y en investigación y desarrollo, y de otro en reformas, en profundidad, de nuestro poco flexible mercado laboral. La moderación salarial requiere una negociación entre empresarios y sindicatos, que se verá, sin duda, propiciada por la posibilidad de un fuerte aumento del paro ante la falta de competitividad de las empresas y el deterioro del crecimiento económico. □

# 30%



ROMA

## DESCUENTO EN GAFAS GRADUADAS

Hasta el 10 % en audífonos, ortopedia y foto-vídeo o sonido. Lentes de contacto a precios nunca vistos: 11.200 ptas. las blandas y 6.300 las rígidas. Todo por ser miembro del Colegio de Economistas. Contando con una Tarjeta de Garantía que respalda nuestros servicios, y Gabinete de refracción con los instrumentos científicos más avanzados del mundo. Por algo somos una de las ópticas con más experiencia de España. No nos pierda de vista. Ofrecemos más que nadie

OPTICA

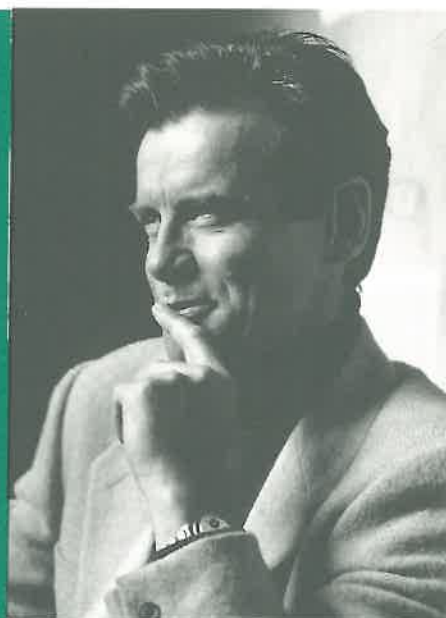


ROMA

Plaza de Manuel Becerra, 18.  
Teléfono 401 88 34



CUENTAS *de* ALTA  
REMUNERACION



DEPOSITOS,  
INVERSIONES  
Y FONDOS



CREDITOS  
PERSONALES  
SEGUROS

# SERVICIO

CUENTAS *de* ALTA REMUNERACION ♦ DEPOSITOS *a* PLAZO

# INTEGRAL

FONDOS *de* INVERSION ♦ CREDITOS PERSONALES ♦ SEGUROS

# PERSONAL

*A la hora de invertir su dinero, venga al SERVICIO INTEGRAL PERSONAL de Caja de Madrid.  
Le ofrecemos un trato personalizado, asesoramiento financiero, una gestión profesional de su patrimonio,  
y la gama más amplia de productos para lograr la mejor rentabilidad para su dinero.*

PARA EL CLIENTE MAS IMPORTANTE: USTED.



CAJA DE MADRID

## Otra vez austeridad

Si bien el resultado del referéndum francés de ratificación del Tratado de la Unión Europea fue positivo, el estrecho margen de la victoria del «sí» ha hecho que tomen relevancia aquellos «fantasmas» que en principio sólo se asociaban con generalidad a un escenario de resultado negativo. En primer lugar, el resultado del referéndum no ha permitido la continuidad del proceso de ratificación en el Reino Unido, pues su mínima mayoría no ha hecho sino favorecer el cuestionamiento que los grupos «euro-escépticos» venían manteniendo frente al Tratado de Maastricht. Esta continuidad ha provocado una lluvia de declaraciones oficiales en Europa que, en mayor o menor medida, han apoyado las posiciones revisionistas: haya o no una revisión del texto del Tratado o «sólo» una carta de interpretación, parece clara ya la *ruptura del consenso de Maastricht* al que llegaron los Doce en diciembre del pasado año.

En segundo lugar, la quiebra de las expectativas que albergaba Maastricht *no ha hecho sino agravar la situación crítica del SME*, lo que hace que se sitúe ya, en nuestra opinión, muy cerca de su tercer realineamiento en sólo unas semanas y después de cinco años de estabilidad.

En la crisis de las divisas débiles del SME deben distinguirse al menos tres situaciones diferentes. Por una parte, la de la *libra esterlina*. Esta divisa estuvo sometida a una presión sin precedentes en el SME que terminó con su salida unilateral del Mecanismo de Cambio de Intervención (MCI) el miércoles 16 de septiembre. La presión estaba ligada a la fuerte expectativa de que las autoridades británicas terminarían cambiando la orientación de su política monetaria, ante la recesión de la economía y la corrección de la inflación, en un sentido expansivo. La libra abandonó el MCI y ello permitió a las autoridades británicas abrazar la que, en nuestra opinión, será claramente *una política de carácter expansivo*. En tal contexto ha de interpretarse el descenso de un punto en el tipo de intervención del Banco de Inglaterra y la depreciación de la libra esterlina hasta niveles de 2,52 marcos, cerca de la paridad del poder adquisitivo, que estimamos en el entorno de los 2,50 marcos. Por otra parte, el caso de la *lira italiana*, que ha mantenido cerrado su mercado de cambios, es muy diferente. La crisis de la lira está ligada a una situación económica doméstica —déficit público, déficit corriente, etc.— extremadamente deteriorada y a un escenario político que no podría ser más crítico.

La peseta caracteriza una tercera situación. Nuestra divisa, gracias a su «exceso de credibilidad» —materializado en el período 1986-1991 en el exceso de financiación del déficit corriente y por

**Ignacio Ezquiaga Domínguez**

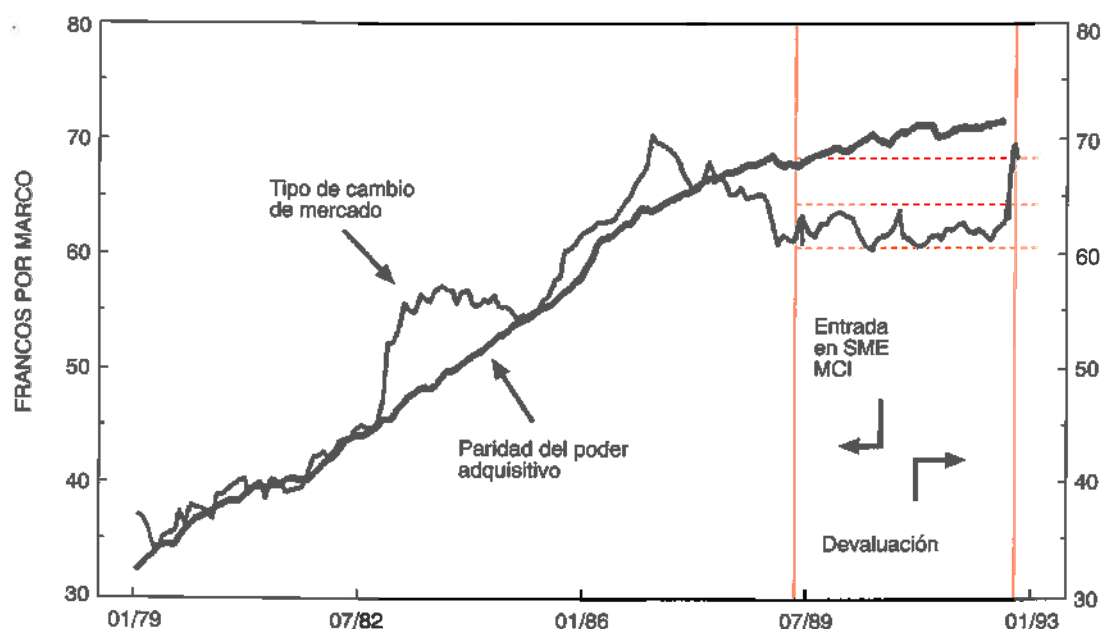
*Subdirector General de Analistas Financieros Internacionales, S. A.*

**José Miguel Físico Cabañas**

*Analista Mercados Monetarios de Analistas Financieros Internacionales, S. A.*



GRAFICO 1  
PARIDAD PESETA / MARCO ALEMAN



unos altos tipos reales—, pudo hacer descansar su paridad central sobre un nivel al incorporarse al SME sobrevalorado respecto a lo que podría considerarse su tipo de cambio «de equilibrio a largo plazo», bien el determinado por la paridad del poder adquisitivo, bien el correspondiente a su previsible situación futura de amplio déficit corriente. Ello fue un importante incentivo antiinflacionista: como suele decirse, un ancla nominal para la economía. Sin embargo, la evolución de los desequilibrios domésticos y la ruptura de las expectativas sobre la UEM han quebrado la confianza de los mercados en nuestra divisa de una forma radical y violenta. En este contexto, quizá convenga considerar que los mercados exigirán, incluso sea cual sea el nivel de tipo a un día, un retorno del tipo de cambio de la peseta hasta un nivel más próximo a la paridad del poder adquisitivo de que se desvió a partir de 1986 (véase gráfico 1). En esta consideración tiene una responsabilidad amplia, también, la tercera consecuencia que puede extraerse del resultado del referéndum francés.

El débil «sí» francés no ha hecho sino reforzar lo que aparecía como uno de los «fantasmas» del «no»: la expectativa de una Europa «de dos velocidades» institucionalizada una vez quebrada la con-

fianza en el consenso de Maastricht. Una primera lectura del resultado del referéndum —después de la «optimista» respuesta de la madrugada del domingo— llevó a los mercados a «castigar» al franco francés, bajo la idea de que su paridad podría ser «sacrificada» en aras de un nuevo consenso global que restaurará la credibilidad sobre la base de un movimiento simultáneo de revaluación general del marco alemán y descenso de tipos de Bundesbank —con el fin de mantener alterado el grado de restricción antiinflacionista neta—. La respuesta del Banco de Francia a estos «ataques» fue doble: una elevación de dos puntos y medio de su tipo de intervención y un acuerdo con el Bundesbank de cooperación sobre la base de la paridad central actual. A esta respuesta, que se ha traducido en una fuerte elevación de tipos a corto en Francia y una relajación significativa en Alemania, debe añadirse algo igualmente relevante —o quizá más—: la idea del despegue de una «primera velocidad» —marco alemán, franco belga, florín holandés y franco francés— que caminaría rápidamente hacia una UEM «distinta» a la de Maastricht cobra peso creciente en los mercados, reforzando al franco francés con mayor eficacia que cualquier ascenso de tipos.

**CUADRO 1**  
**DESVIACIONES PRESUPUESTARIAS SOBRE EL PRESUPUESTO INICIAL DE 1992**  
 (Miles de millones de ptas.)

|                                | Programa de convergencia | Liquidación prevista | Sobre liquidación prevista si no hubiera habido ajuste |
|--------------------------------|--------------------------|----------------------|--------------------------------------------------------|
| 1. INGRESOS NO FINANCIEROS     | 265,5                    | -36,1                | -166,1                                                 |
| 2. GASTOS NO FINANCIEROS       | 563,5                    | 598,2                | 793,2                                                  |
| 3. DEFICIT NO FINANCIERO (1-2) | -340,6 (*)               | -634,3               | -959,3                                                 |
| Déficit/PIB                    | 0,6 %                    | 1,1 %                | 1,6 %                                                  |

(\*) Incluye un ajuste de -42 m.m. de pesetas.

### El escenario europeo de la crisis monetaria

El ajustado «sí» del referéndum francés de ratificación del Tratado de Maastricht no ha resuelto finalmente la crisis que vive el SME. La asimetría entre «fundamentos» y tipos de cambio nominales que ha venido fraguándose en los últimos años en algunas divisas, como la peseta y la lira —en distinta medida, por sus desequilibrios macroeconómicos— o como la libra esterlina —por su recesión económica—, estaba amparada por una «fe» en la convergencia —la corrección de los desequilibrios— en la que la idea de Unión Económica y Monetaria tenía un papel clave. El resultado del referéndum parece haber sido interpretado por los mercados como una señal demasiado débil como para permitir un respaldo a la continuidad de la ratificación del Tratado. De hecho, dicho resultado parece haber tenido un papel desencadenante del freno británico a la ratificación: los políticos europeos hablan ya con claridad de redefinir y ajustar algunos puntos del Tratado —subsidiaridad, política exterior e incluso plazos para la convergencia— y parece claro que el proceso se verá muy dilatado respecto al calendario inicial. El «sí» ha sido importante, pero su debilidad ha desencadenado un fortalecimiento de las posiciones revisionistas; el «sí» ha evitado una catástrofe institucional, pero no impedirá el inicio de un período en el que el Tratado, en su redacción inicial, podría ser de nuevo sometido a discusiones.

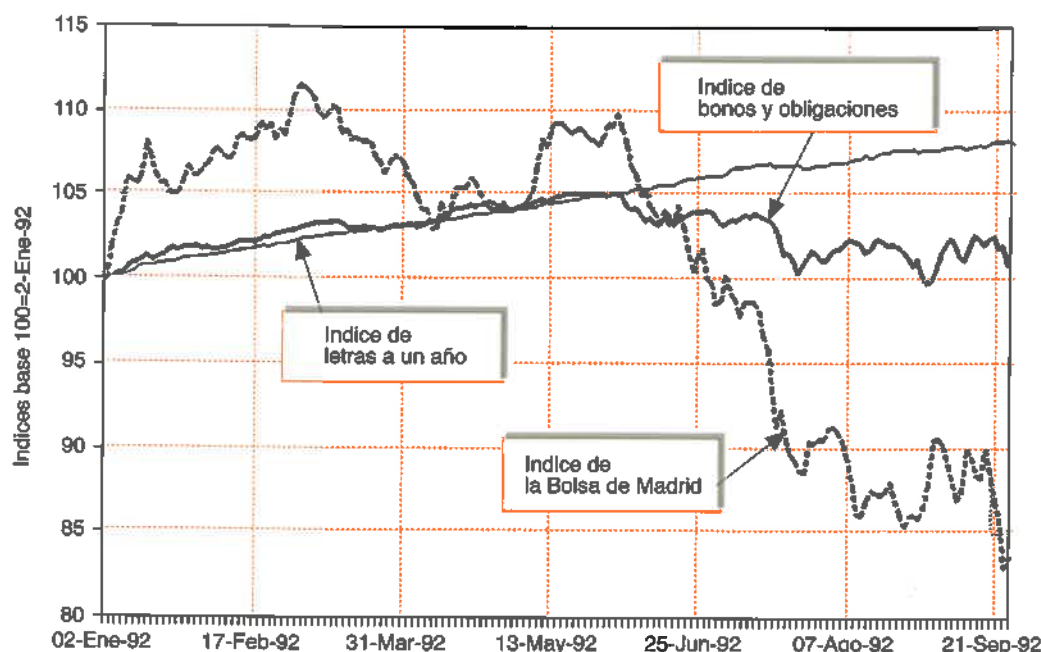
Sin el «paraguas» de Maastricht, el SME vuelve a ser sistema de tipos de cambio «fijos pero ajustables». Esta situación parece haber sido aprovechada por el Bundesbank para reforzar su estrategia antiinflacionista sin aumentar la presión sobre los tipos de interés domésticos: la necesidad de las autoridades germanas de dar continuidad a la política monetaria restrictiva encuentra en la crisis del SME y en la debilidad del dólar USA un escenario

ideal para presionar en favor de la revaluación del marco alemán en el MCI, «ahorrando» al Bundesbank y al Gobierno el coste que en términos políticos tendría una nueva elevación de tipos de interés. De hecho, considerando la importancia del *tipo de cambio como canal de transmisión de la política monetaria*, cabe pensar que el éxito de tales presiones puede incluso estar ligado a descensos en los tipos de interés a corto plazo. En nuestra opinión, esta situación se ha revelado ya como el proceso subyacente relevante que tras los problemas institucionales de la CE ha venido determinando, en última instancia, los movimientos del mercado.

Un elemento adicional, de oportunidad, debe añadirse: la economía alemana se aproxima a una recesión, lo que sin duda minará los «fundamentos» del marco (en favor del dólar, quizá) a lo largo de 1993, por lo que cualquier «reivindicación» cambiaria gozaría ahora de un contexto especialmente «oportuno».

El escenario europeo e internacional, en este sentido, sigue siendo el relevante a la hora de analizar el papel de la peseta. Es evidente que la política antiinflacionista se ve atenazada por las presiones devaluatorias, ya que era la política cambiaria —la «sobrevaloración» de la peseta— uno de los pilares de aquélla, toda vez que ni la política fiscal (por su carácter expansivo, sobre todo desde 1989) ni la de reformas estructurales han jugado un papel relevante en la lucha contra la inflación. Las autoridades españolas se ven, en este contexto internacional, «superadas por los acontecimientos». La quiebra de la cooperación en el MCI impide a las divisas más débiles soportar el exceso de oferta que sufren. Si bien no es extraño que las autoridades se opusieran a la devaluación de la peseta —por sus efectos expansivos e inflacionistas, en un contexto en el que la restricción presupuestaria no está asegurada y cuando el

GRAFICO 2  
INDICES AFI DE DEUDA DEL ESTADO E INDICE DE LA BOLSA DE MADRID



grado de desaceleración de la economía no garantiza su neutralización (frente, por ejemplo, a los casos USA o británico)—, tampoco lo es que sus argumentos sean poco relevantes en este contexto. Por si fuera poco, el clima político no es el más propicio para fortalecer la posición española: la incertidumbre política y, sobre todo, la escasa credibilidad que la política presupuestaria «se ha ganado» en los tres últimos años deterioran adicionalmente la confianza en que, sin reformas estructurales claras, pueda ser capitalizada la, próxima ya, recesión económica, en términos de corrección de la tasa de inflación y de prolongación a medio y largo plazo del ciclo expansivo de la economía española.

Hasta ahora, la incertidumbre institucional y las presiones del Bundesbank se han materializado en dos importantes movimientos:

1) El primero afectó sólo a la lira italiana, que se devaluó un 7 % el día 14 de septiembre, tras las fuertes e insostenibles presiones del mercado del viernes 11.

2) El segundo fue más amplio y se desencadenó con el anuncio el día 16 de septiembre de la salida de la libra esterlina, unilateralmente, del MCI. La peseta se devaluó un 5 %, manteniéndose en

el MCI, y se eximió al Banco de Italia de defender a su divisa, lo que equivalía a su «salida» del MCI.

Ambos, contra todo pronóstico, tuvieron lugar antes del referéndum y bajo la presión extrema del mercado. Sus consecuencias son ya históricas, pues ha provocando un giro en la política monetaria británica —de carácter netamente expansivo, al «estilo» del dólar USA— y un cruce de acusaciones Reino Unido/Alemania que conduce a pensar en un prolongado alejamiento de la libra de la disciplina del MCI.

¿Bastan los dos movimientos para estabilizar al SME? Los acontecimientos postreferéndum conducen a pensar en que es improbable ya un retorno de las expectativas a las bandas de las divisas sin un movimiento coordinado y consensuado de todas las autoridades europeas. Sobre tal movimiento parecen haberse iniciado ya negociaciones en el G-7 y en la CE. La búsqueda de un nuevo punto de equilibrio en las paridades y en los diferenciales de tipo de interés exige el *retorno a la cooperación y la coordinación*, pero también la garantía de que el saldo neto no sea una relajación de las políticas antiinflacionistas de los diferentes países. Se trata de un escenario todavía incierto, pero parece claro que sólo su contundencia —eli-

**CUADRO 2**  
**EL DEFICIT FINANCIERO DEL ESTADO EN 1993**  
 (Miles de millones de ptas.)

|                                | Liquidación prevista<br>1992 (1) | Proyecto presup.<br>1993 (2) | Variación (2)/(1) |
|--------------------------------|----------------------------------|------------------------------|-------------------|
| 1. INGRESOS NO FINANCIEROS     | 12.541,0                         | 13.406,7                     | 6,9 %             |
| 2. GASTOS NO FINANCIEROS       | 14.300,0                         | 14.827,8                     | 3,7 %             |
| 3. DEFICIT NO FINANCIERO (1-2) | -1.759,0                         | -1.421,1                     | -19,2 %           |
| 4. INTERESES                   | 2.010,2                          | 2.341,7                      | 16,5 %            |
| 5. SUPERAVIT PRIMARIO (3+4)    | 251,2                            | 920,6                        | 266,5 %           |
| <b>PRO MEMORIA</b>             |                                  |                              |                   |
| Ingresos/PIB                   | 21,2 %                           | 21,3 %                       |                   |
| Gastos/PIB                     | 24,2 %                           | 23,6 %                       |                   |
| Déficit/PIB                    | 3,0 %                            | 2,3 %                        |                   |
| Intereses/PIB                  | 3,4 %                            | 3,7 %                        |                   |
| Superávit primario/PIB         | 0,4 %                            | 1,5 %                        |                   |

minar completamente, por ejemplo, la apreciación real (ajustada de diferencial de inflación) de la peseta de los últimos años— restaurará la confianza en el MCI.

### La austeridad presupuestaria como camino para acumular credibilidad

Una vez rotas las expectativas de convergencia mecanicista que permitía a los mercados una interpretación sesgada políticamente del Tratado de la Unión Europea, es evidente que la política económica española se enfrentará a un contexto sumamente adverso. Para analizar las claves de la política económica deben considerarse, en nuestra opinión, las siguientes cuestiones fundamentales:

1) La economía española, después del «paréntesis» de la mayor parte de 1992, en el que el consumo interno se ha visto favorecido por el papel jugado por el aumento del déficit de las administraciones públicas, haciendo extrema la dualidad consumo/inversión en la coyuntura, retoma al final del año la fuerte descentralización en que estaba inscrita. Esta desaceleración podría conducir, de la mano de nuevas caídas del empleo y de crecimientos salariales negativos en términos reales, a tasas próximas al 1,5 % en el consumo privado y al 1 % en el conjunto del PIB en 1993.

2) La desaceleración real de la economía, que hará que en 1993 nuestro PIB registre tasas mínimas de crecimiento, podría tener dos efectos perniciosos que será necesario vigilar:

a) Por una parte, podría dañar irreparablemente

las expectativas de reanudación futura del ciclo expansivo de medio y largo plazo que ha de permitir la aproximación de nuestro país a los niveles de vida de la media de nuestros socios europeos.

b) Por otra parte, podría poner en peligro la estabilidad del sistema financiero si el aumento de la morosidad o una eventual crisis inmobiliaria dañaran la solvencia de las áreas más frágiles de éste.

Sólo una rápida salida del ciclo recesivo puede evitar ambos aspectos y, para ello, es necesaria una también rápida reducción de la tasa de inflación, entre otros factores.

3) Si bien la desaceleración real está asegurada para 1993, no lo está tanto la reconducción de la tasa de inflación. A lo largo de 1993, la inflación de IPC debe descender desde los niveles próximos al 7 % en que finalizará 1992, hasta el 5 % al final de 1993. Sólo así podrá asegurarse una recuperación del poder adquisitivo de los salarios que permita una restauración de la senda expansiva en 1994. Sin embargo, diversos factores podrían entorpecer la sensibilidad de la inflación al ciclo: la reciente depreciación nominal de la peseta en los mercados de cambios, la resistencia a la baja de los salarios reales en los sectores más protegidos —los de empleo definido— del mercado laboral, el impacto de la subida del IVA medio en agosto de 1992, entre otros, son factores que podrían hacer, si no lo evitan los agentes sociales y el Gobierno, más lenta la necesaria corrección de la inflación.

En este contexto la política económica española debe dar un giro —el que, por otra parte, ha sido tantas veces anunciado por las autoridades— hacia la disciplina presupuestaria. El objetivo de la



política económica debe seguir siendo el de prolongar el ciclo expansivo a medio y largo plazo de nuestra economía. Pero, en nuestra opinión, sólo será posible si se restauran las expectativas de reconstrucción de la inflación y del déficit por cuenta corriente, que permitan el retorno a la confianza en su crecimiento equilibrado.

La lucha contra la inflación y contra el déficit corriente exige el mantenimiento de los esquemas más recientes de la política monetaria, pero, sobre todo, una mayor beligerancia de la política fiscal. Si bien la política monetaria debe seguir jugando un papel clave, preservando la estabilidad cambiaria tras la corrección de la brecha entre el tipo de cambio de mercado y el de la paridad del poder adquisitivo (recuérdese el gráfico 1), es claro que la política presupuestaria del Estado y de las administraciones territoriales pasará a ser el núcleo de atención de los mercados.

Detengámonos, antes de analizar la política presupuestaria, en las posibilidades de la política monetaria. En nuestra opinión, esta política debe seguir basándose en la disciplina cambiaria que el MCI implica como anclaje nominal frente a las economías más estables de la CE. Esto supone otorgar un carácter acomodaticio a los tipos de interés. Ello implica:

a) Sólo tras la estabilización de la peseta el Banco de España podrá reducir sus tipos de interés. Es decir, la política monetaria no podrá jugar un papel de acomodación al ciclo recesivo sino con cierto retraso.

b) Esta primera consideración podría hacer jugar al coeficiente de caja y al saldo de CBE —la deuda emitida por el Banco de España en abril de 1990 para centralizar los efectos expansivos del descenso en 12 puntos del coeficiente de caja, remunerada muy por debajo de los tipos de mercado— un importante papel. En nuestra opinión, será previsible una masiva amortización anticipada de CBE y una reducción significativa del coeficiente de caja en los próximos meses, como contrapartidas a la fuerte pérdida de reservas centrales del mes de septiembre. Estas medidas favorecerán la competitividad del sistema bancario en su escenario del Mercado Único y beneficiarán, en un contexto de agonía del crédito privado como el de 1993, la colocación de deuda pública.

Sobre la política presupuestaria de las administraciones públicas sólo son ya conocidos dos grandes rasgos:

1) Por una parte, el gobierno central y los autonómicos restauraron la *coordinación presupuestaria* en el seno del Consejo de Política Fiscal y Financiera en enero de este año. Como conse-

cuencia, han sido firmados ya con todas las comunidades —a excepción de Canarias, Aragón y Cantabria— acuerdos bilaterales de convergencia presupuestaria, que agregados tratan de garantizar el escenario del Programa de Convergencia del gobierno central. Estos acuerdos, no obstante, aún no son conocidos públicamente, por voluntad de las partes.

2) Por otra, el gobierno central ha elaborado un proyecto de Presupuestos para 1993 especialmente restrictivo o austero en el que nos detendremos finalmente.

El presupuesto del Estado para 1993 retoma la línea de austeridad de los presupuestos previos a 1990. En primer lugar, porque conoce con realismo una amplia desviación en la liquidación del gasto en 1992 respecto a lo presupuestado inicialmente —unos 600 m.m. a pesar del ajuste presupuestario del verano pasado— (véase cuadro 1). En segundo lugar, porque impone una tasa de crecimiento del 3,7 % nominal en el gasto de 1993. Finalmente, porque sitúa el déficit en un 2,3 % sobre el PIB.

Varias cautelas, no obstante, deben mantenerse a la hora de valorar el presupuesto. Por un lado, las que se refieren al crecimiento de los ingresos (que sitúa en un 6,9 %, que a pesar del ascenso de los tipos de gravamen del IVA y de otros impuestos indirectos podría resultar, considerando la desaceleración de la economía prevista, excesivamente optimista. Por otro lado, las ligadas al propio proceso de ejecución del gasto presupuestario: la experiencia de 1992 indica que las limitaciones de la Ley General Presupuestaria resultan claramente insuficientes. Finalmente, las relacionadas con las relaciones entre las distintas administraciones públicas. El divorcio existente entre el proceso de recaudación de impuestos y la ejecución del gasto público en las autonomías del régimen común —todas excepto Navarra y País Vasco—, es decir, el «déficit» de corresponsabilidad fiscal, se constituye en uno de los principales problemas del proceso presupuestario global y concretamente, de manera indirecta, de la administración local. □

## Las comunidades autónomas y el rigor de la política presupuestaria

La Unión Europea ha pasado por numerosas vicisitudes desde que el Tratado de Roma entrara en vigor en 1958. Con distinto paso, la historia nos demuestra que se ha ido avanzando en el complejo proceso de integración europea. España, desde su incorporación en enero de 1986, ha tenido que hacer frente a dos objetivos simultáneos: por un lado, el Acta Unica sumaba a los compromisos derivados del Tratado la consecución de un mercado interior en 1993; por otro, el Plan Delors marcaba la dirección hasta lograr la unión económica y monetaria. Estos dos compromisos han significado una importante cesión de soberanía hacia los entes supranacionales de las Comunidades Europeas.

En el ámbito interno, el Reino de España ha tenido que hacer frente a otra cuestión fundamental que afecta a la columna vertebral del Estado: el desarrollo del sistema autonómico contemplado en nuestra Constitución, que implica asimismo nuevas cesiones de competencias hacia las administraciones autonómicas. De esta manera, se conjugan dos tipos de fuerzas en el diseño de la política económica, aquellas que actúan de una manera centrífuga en dirección a las Comunidades Europeas, y otras que, en sentido centrípeto, actúan hacia las comunidades autónomas (en lo sucesivo, CCAA). Todo ello ha influido de manera extraordinaria en la instrumentación de la política económica nacional, dándole un carácter distinto que necesariamente se sustenta en «la coordinación» de las políticas económicas nacionales de los países miembros del proyecto europeo, y de las regionales o autonómicas que a su vez deben contribuir a los objetivos del acervo nacional.

Las consecuencias de los acuerdos suscritos por el Gobierno español en Maastricht para lograr la unión económica y monetaria han exigido a la economía española converger en las principales variables macroeconómicas, para poder llevar a buen fin el proceso de la unión europea. La pertenencia de la peseta al mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo (SME), desde mediados del año 1989, condicionó la política monetaria a la consecución de un objetivo externo, es decir, al mantenimiento del tipo de cambio en los límites de la banda de fluctuación acordada. Este compromiso le ha restado impacto en el objetivo interno del control de precios: o lo que es lo mismo, debía ser ayudada por la política fiscal y presupuestaria. Así, el margen de maniobrabilidad de los responsables de la política económica se iba concentrando en actuaciones de tipo fiscal y presupuestario, mientras que las de índole monetaria se ven

**Fernando Becker Zuazua**

*Consejero de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León*

**CUADRO 1**  
**PORCENTAJE SOBRE EL PIB pm PREVISTO DEL GASTO CONSOLIDADO DEL SECTOR PÚBLICO**  
**Y SUS SUBSECTORES**

| Años | PIB pm<br>previsto | Sector<br>público<br>(1) y (2) | %    | Subsector<br>Estado<br>(1) y (2) | %    | Subsector<br>comunidades<br>autónomas (2) | %   | Subsector<br>entidades<br>locales (2) | %   |
|------|--------------------|--------------------------------|------|----------------------------------|------|-------------------------------------------|-----|---------------------------------------|-----|
| 1984 | 25.714,0           | 10.654,0                       | 41,4 | 8.319,8                          | 32,3 | 1.227,6                                   | 4,8 | 1.106,6                               | 4,3 |
| 1985 | 28.285,0           | 12.248,4                       | 43,3 | 9.380,8                          | 33,2 | 1.546,0                                   | 5,4 | 1.321,6                               | 4,7 |
| 1986 | 31.925,0           | 13.473,3                       | 42,2 | 10.139,9                         | 31,8 | 1.832,5                                   | 5,7 | 1.500,9                               | 4,7 |
| 1987 | 35.429,0           | 14.576,1                       | 41,1 | 10.811,3                         | 30,5 | 2.166,4                                   | 6,1 | 1.598,4                               | 4,5 |
| 1988 | 38.038,0           | 15.782,6                       | 41,5 | 11.002,8                         | 28,9 | 2.816,3                                   | 7,4 | 1.963,5                               | 5,2 |
| 1989 | 42.317,0           | 18.809,9                       | 44,4 | 12.884,0                         | 30,4 | 3.488,1                                   | 8,2 | 2.437,8                               | 5,8 |
| 1990 | 49.509,0           | 21.989,0                       | 44,4 | 14.858,7                         | 30,0 | 4.215,0                                   | 8,5 | 2.915,3                               | 5,9 |

(1) Incluye pensiones de la Seguridad Social y clases pasivas.

(2) No incluye el gasto por variación de pasivos financieros

Fuente: *La descentralización del Gasto Público en España*, Septenio 1984-1990. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, 1991, pág. 143.

condicionadas, a priori, por el SME y por la liberalización de los movimientos de capital.

### Descentralización y heterogeneidad

El creciente peso de las CCAA en el sector público español es fruto de la progresiva descentralización que se ha producido durante estos últimos años. De ahí que la responsabilidad de las CCAA en el logro de objetivos macroeconómicos también haya aumentado. Este proceso queda suficientemente reflejado en el cuadro 1. En él se observa que, desde 1985 hasta 1990, el sector público ha aumentado desde el 41,4 % del PIB al 44,4 %, lo que indica su rápida progresión. El subsector Estado ha disminuido ligeramente su participación en las administraciones públicas desde el 32,3 % del PIB en 1984 hasta el 30 % en 1990. Por su parte, las CCAA han visto crecer su participación en 3,7 puntos porcentuales, pasando del 4,8 % del PIB al 8,5 % en el período considerado. Las entidades locales han aumentado también su participación desde el 4,3 % del PIB al 5,9 %. Todo apunta a que esta tendencia se irá acentuando, ya que el traspaso de nuevas competencias y el aumento del gasto público por delante del PIB nominal hacen que cada vez el sector público sea mayor en el conjunto de la actividad económica —actualmente está en más del 45 % del PIB— y las CCAA participen con mayor cuota debido al incremento de su gasto y mayores niveles competenciales.

Otro elemento a tener en cuenta en este análisis es el de la gran heterogeneidad que existe en la composición del mapa autonómico. No sólo en as-

pectos normativos forales y no forales del 143 y del 151, sino también en el volumen de sus respectivos presupuestos, niveles de endeudamiento y de déficit. En este sentido, también es importante denunciar los diferentes grados que hay en la capacidad normativa en materia fiscal entre las comunidades de régimen foral y las de régimen común. Ello introduce graves problemas a la hora de instrumentar una política fiscal coherente en todo el territorio nacional. Además, al amparo de la foralidad, este tipo de comunidades practican una competencia a la baja de sus figuras impositivas, lo que genera situaciones muy difíciles de justificar de cara a la Constitución Española y puede abrir brechas aún mayores en los presupuestos de ingresos con efectos muy perjudiciales para la Hacienda. En el cuadro 2 podemos observar los volúmenes de gasto de las 17 CCAA en el período 1986-1991, que van desde 1,3 billones de pesetas de Andalucía hasta los 25.446 millones de pesetas de La Rioja. En conjunto, se puede comprobar que, en el último quinquenio, el volumen de gasto se ha multiplicado por tres, desde los dos billones de 1986 hasta los 5,5 billones de 1991, que en este año habrá superado la cifra de seis billones de pesetas con toda seguridad.

### El déficit público es el problema

Esta expansión del gasto no ha guardado la misma proporción con la de los ingresos, lo que inevitablemente se ha traducido en un mayor déficit y, por consiguiente, se ha incrementado el endeudamiento de las CCAA. Según los datos disponibles, la deuda viva ascendió a 31 de diciembre

**CUADRO 2**  
**PRESUPUESTOS DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS.**  
**EVOLUCION DE LOS PRESUPUESTOS CONSOLIDADOS. 1986-1991**  
(Millones de pesetas)

| CCAA               | 1986      | 1987      | 1988      | 1989      | 1990      | 1991      | 1991/1986 |
|--------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Andalucía          | 529.672   | 672.708   | 799.965   | 1.029.858 | 1.215.820 | 1.348.915 | 2,55      |
| Aragón             | 33.172    | 40.475    | 48.670    | 53.263    | 60.475    | 84.845    | 2,56      |
| Asturias           | 35.405    | 42.089    | 49.305    | 55.542    | 66.592    | 79.809    | 2,25      |
| Baleares           | 12.086    | 15.708    | 16.545    | 20.274    | 24.975    | 31.629    | 2,62      |
| Canarias           | 80.171    | 102.322   | 123.988   | 164.732   | 193.920   | 219.326   | 2,74      |
| Cantabria          | 23.124    | 25.848    | 32.522    | 41.523    | 50.032    | 50.466    | 2,18      |
| Castilla-La Mancha | 49.683    | 72.484    | 89.217    | 110.615   | 125.595   | 147.795   | 2,97      |
| Castilla y León    | 61.379    | 72.790    | 90.128    | 122.366   | 150.404   | 162.968   | 2,66      |
| Cataluña           | 451.190   | 512.029   | 704.234   | 864.868   | 1.064.600 | 1.211.228 | 2,68      |
| Extremadura        | 33.213    | 41.237    | 47.898    | 65.597    | 85.549    | 100.128   | 3,01      |
| Galicia            | 137.008   | 194.332   | 235.720   | 282.859   | 354.515   | 388.154   | 2,83      |
| La Rioja           | 10.011    | 11.999    | 14.928    | 17.790    | 23.358    | 25.446    | 2,54      |
| Madrid             | 116.285   | 146.532   | 185.005   | 224.125   | 298.619   | 298.619   | 2,57      |
| Murcia             | 30.988    | 33.338    | 39.244    | 51.354    | 62.377    | 67.334    | 2,17      |
| Valenciana         | 167.762   | 214.360   | 374.705   | 460.404   | 557.806   | 640.743   | 3,82      |
| Navarra            | 72.634    | 77.460    | 85.742    | 99.746    | 124.476   | 212.574   | 2,93      |
| País Vasco         | 159.934   | 175.961   | 304.344   | 382.279   | 428.456   | 480.216   | 3,00      |
| Total              | 2.003.717 | 2.451.672 | 3.244.148 | 4.047.195 | 4.887.569 | 5.550.195 | 2,77      |

*Nota:* Consolidación de los Presupuestos de la Administración General y de los Organismos Autónomos y Entidades Gestoras de la Seguridad Social

*Fuente:* Dirección General de Coordinación con las Haciendas Territoriales del Ministerio de Economía y Hacienda. Boletines Oficiales de las CC AA, y elaboración propia. Tomado de *La Financiación de las Comunidades Autónomas*, Germa Bel i Queralt. FEDEA, Madrid, 1991, pág. 17.

de 1991 a 1,6 billones de pesetas, lo que supone un 31,8 % aproximadamente de sus ingresos. Las previsiones apuntan a que en 1992 este volumen de deuda se sitúa en torno a los dos billones de pesetas, lo que supondría un 38 % de los ingresos. Por su parte, el déficit de las CCAA en porcentaje de PIB en el año 1991 supuso el 1,08 % y la previsión para 1992 se sitúa en el 0,94 % del PIB. Esta cifra implica el esfuerzo de contención que ya se está aplicando desde el Acuerdo de Financiación Autonómica de 20 de enero del presente año.

Conviene resaltar que, desde hace un año, se reproducen en los medios económicos algunos tópicos de forma interesada por parte de algunas instituciones de marcado ánimo centralista, lo que empaña la verdadera realidad de la situación en la que se encuentran las CCAA, así como de las funciones que desarrollan. Entre ellos, cabe mencionar la falta de interés de las CCAA de régimen común para «corresponsabilizarse» en la obtención de los ingresos fiscales, la expansión innecesaria del gasto y la rápida progresión del déficit que esto ocasiona. Ahora bien, estas opiniones no son en absoluto generalizables a la mayoría de las CCAA. De hecho, nos encontramos que la administración central del Estado, con cada vez menos competencias de gasto, no ha reducido significativa-

mente su tamaño en relación con la actividad económica en general. Así, el consumo público —definido como la adquisición de bienes y servicios corrientes y remuneración de asalariados— ha pasado del 5,6 % del PIB en 1986 al 5,1 % en 1990, es decir, con tan sólo una reducción de cinco décimas de PIB (cabe destacar que esta variable ha aumentado un 42 % en el período 1986-1990, en términos monetarios absolutos, lo que supone un incremento a una tasa media anual superior al 9 %). Por el contrario, las CCAA han empleado sus nuevos recursos principalmente en gastos de capital, desde el 1,6 % del PIB en 1986 al 2,4 % en 1990, mientras que los gastos corrientes consumitivos sólo se han incrementado en cuatro décimas en el período considerado (de 2,2 % del PIB en 1986 al 2,6 % en 1990).

Todo esto apunta a que las CCAA han utilizado sus nuevos recursos en una pequeña parte en atender gastos de consumo correspondientes a las nuevas transferencias asumidas, y en una gran proporción a financiar nuevas inversiones con una progresión del 22,4 % de crecimiento medio anual.

En la explicación del déficit de las CCAA, también interviene el marcado desfase temporal en las transferencias de ingresos procedentes de la Participación en los Ingresos del Estado (PIE); concre-



tamente, en el año 1990 este retraso ha supuesto aproximadamente 138.000 millones de pesetas de menores recursos financieros, lo que ha provocado una mayor tendencia hacia el endeudamiento. Por tanto, no se puede culpar en exclusiva a las CCAA del aumento del déficit público por las razones anteriormente expuestas.

Desde la vertiente macroeconómica, también conviene resaltar que de un PIB de 59,7 billones de pesetas para 1992, a raíz de los últimos «agujeros» del Presupuesto del Estado, el déficit se sitúa en un porcentaje no menor al 5 % al que cabría sumarle un punto porcentual correspondiente a las CCAA, por lo que el auténtico problema de cara a la reducción del déficit para lograr la convergencia hacia la Unión Europea es el procedente de la Administración central del Estado, que además presenta una rigidez a la evolución del ciclo económico muy preocupante. El stock de deuda de la Administración central del Estado se eleva aproximadamente a 25,3 billones de pesetas, lo que representa un 121,6 % del total de ingresos correspondiente al año 1992.

Es una opinión generalizada de los analistas económicos la necesidad de reducir el déficit de las administraciones públicas por debajo del 3 % del PIB, reflejado en los criterios de convergencia en los Acuerdos de Maastricht. Resulta evidente que las distorsiones que genera la brecha fiscal entre ingresos y gastos en la necesaria sostenibilidad de la política económica exige reducir al mínimo el carácter expansivo de la política fiscal y presupuestaria, ya que entra en colisión con la restricción monetaria necesaria para lograr el objetivo de tipo de cambio de la peseta en el mecanismo de cambios del SME.

Estos hechos se han puesto de manifiesto en el mes de septiembre de 1992. Los altos valores alcanzados por el déficit público, la imposibilidad de subir los tipos de interés aún más, y la fuerte apreciación del marco frente al dólar estadounidense han abierto una crisis de confianza en la sostenibilidad de la política económica española, que ha llevado a una fuerte presión bajista de la peseta en los mercados de cambios que no ha sido posible frenar con intervenciones masivas del Banco de España (en tan sólo dos semanas ha tenido que utilizar 1,2 billones de pesetas en divisas para intentar lo imposible). Aunque este fenómeno no ha sido exclusivo de España, lo cierto es que debe hacernos meditar sobre la inexcusable necesidad de reducir el déficit hasta valores mínimos en el año 1996 (el objetivo debiera haber sido incluso más ambicioso del 1 % del PIB —0,5 %— para transmitir a los mercados la certeza de tender al equilibrio pre-

supuestario), y lo que es más importante, aumentar el ahorro bruto nacional que permita financiar los altos niveles de inversión autónomamente.

A pesar de que, como se ha visto, el principal componente del déficit de las administraciones públicas le corresponde a la Administración del Estado, ello no puede justificar que las administraciones autonómicas no se impliquen en la necesidad de reducción del déficit, dado el progresivo proceso de descentralización acentuado por el reciente pacto autonómico suscrito por los partidos políticos.

Esta quizás sea la principal novedad del Acuerdo de Financiación para el período 1992-1996 suscrito por las 17 CCAA y la Administración central del Estado el 20 de enero de 1992.

### Coordinación presupuestaria y consolidación

El término «consolidación» quiere expresar la reducción de la brecha entre ingresos y gastos presupuestarios en términos de endeudamiento (1).

Se trata de conjugar ambos elementos; por un lado, buscar la coordinación de las políticas presupuestarias y fiscales de todas las CCAA en la búsqueda de un objetivo macroeconómico vital para la política de agregados del Gobierno de España, y, por otro, hacer efectivo el esfuerzo colectivo en la búsqueda de ese objetivo común, dado que la descentralización exige la colaboración en la toma de decisiones de las administraciones autonómicas.

El Consejo de Política Fiscal y Financiera, consciente de la importancia de reducir las necesidades de financiación en términos de PIB como requisito para poder incorporarnos a la tercera fase de la Unión Europea, introdujo en el nuevo Acuerdo de Financiación una novedad importantísima que supone un avance trascendental en la que podríamos denominar «cooperación federal».

Para hacer efectiva la coordinación presupuestaria, se ha elaborado un escenario de consolidación presupuestaria que obliga a las administraciones a seguir una senda de reducción de las necesidades de financiación hasta lograr un objetivo de 1,0 % del PIB para 1996. Este esfuerzo es cooperativo, es decir, que todas las administraciones implicadas realizarán un esfuerzo similar en la consecución del objetivo final. Ello no significa que a partir de situaciones diferentes, no sólo en cuanto a niveles de endeudamiento, sino también en volumen de déficit, los sacrificios deban ser mayores en unas más que en otras. En el cuadro 3, se puede observar desglosadamente cómo se va a

CUADRO 3

**NECESIDAD DE FINANCIACION DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS 1992-96 EN PORCENTAJE DEL PIB**  
En porcentaje del PIB

|                                | 1992  | 1993  | 1994  | 1995  | 1996  |
|--------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| I. AA PP CENTRALES             | -2,86 | -2,56 | -2,01 | -1,36 | -0,75 |
| — Estado                       | -2,46 | -2,63 | -2,09 | -1,54 | -0,75 |
| — OO AA AA y                   | -0,40 | 0,07  | 0,08  | 0,18  | 0,00  |
| — Seg. Social                  |       |       |       |       |       |
| II. AA PP TERRITORIALES        | -1,12 | -0,93 | -0,65 | -0,42 | -0,25 |
| — Comunidades Autónomas        | -0,97 | -0,78 | -0,50 | -0,32 | -0,18 |
| — Corporaciones Locales        | -0,15 | -0,15 | -0,15 | -0,10 | -0,07 |
| III. ADMINISTRACIONES PUBLICAS | -3,98 | -3,49 | -2,66 | -1,78 | -1,00 |

Fuente: Programa de Convergencia. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, marzo de 1992, pág. 26.

repartir el esfuerzo de consolidación en los próximos años. La importancia de este escenario ha resultado de gran utilidad para elaborar las envolventes financieras incluidas en el Programa de Convergencia, presentado por el Gobierno en el mes de marzo pasado. Por primera vez, se lograba un acuerdo sin precedentes del que se van a derivar efectos muy positivos.

La credibilidad de la política es mayor, ya que se involucran los gobiernos regionales en el logro de objetivos macroeconómicos. Se refuerza el papel del Consejo de Política Fiscal y Financiera en el diseño de la política económica de todo el Estado, y se corresponsabiliza a todos los niveles de las administraciones en el éxito o fracaso de la convergencia hacia la Unión Europea.

Asimismo, el funcionamiento de la Hacienda en sentido amplio gana en eficacia. Primero, porque los programas de endeudamiento que se derivan del escenario de consolidación presupuestaria serán automáticamente autorizados por el Ministerio de Economía y Hacienda, lo que elimina incertidumbre no sólo a las haciendas territoriales, sino también a los mercados financieros aplicándose tipos de interés más ajustados a la realidad. De esta manera, las entidades de crédito y los mercados de deuda mejoran su estabilidad y eficacia, se puede programar en el tiempo, gestionar esos volúmenes de manera más abierta y transparente y, lo que es más importante, se reducen costes de incertidumbre. Por su parte, las CCAA tendrán garantizado el acceso a una financiación casi automática de acuerdo con sus necesidades de tesorería, por lo que su cuenta financiera podrá ser elaborada con garantías y, sobre todo, con menores costes. En definitiva, se abre un amplio espectro de posibilidades que hasta ahora no se conocían, con mejoras de eficacia y eficiencia en un mercado que va adquiriendo más volumen.

Sin embargo, con ser mucho lo que se ha logrado con el escenario de consolidación presupuestaria, también cabe señalar que hubiéramos podido ser más ambiciosos en el momento crucial que estamos viviendo en el diseño del funcionamiento económico-administrativo del Reino de España (integración europea y descentralización autonómica). El año 1992 pasará como una ocasión clave para enfocar estos procesos paralelos. En este año se ha producido, además del Acuerdo de Financiación Autonómica, la firma del Pacto Autonómico, por el que se traspasan nuevas competencias a las Comunidades del artículo 143 que las va equiparando a las del 151 o de vía rápida.

En este contexto, hubiera sido más beneficioso para la eficiencia del conjunto de la economía española haber diseñado un «programa cooperativo de consolidación presupuestaria con descentralización del gasto público». En este programa se habrían conjugado no sólo la reducción de las necesidades de financiación de las administraciones públicas, sino también el diseño de cuánto sector público queremos para la próxima década. Es decir, de forma paralela se propondría reducir el tamaño del sector público global, traspasando nuevas competencias a las CCAA y a las corporaciones locales. Todo ello exigiría un crecimiento del gasto por debajo del PIB nominal y una inexcusable reducción del peso de la Administración central del Estado en términos de PIB. Este planteamiento fue expuesto por la comunidad autónoma de Castilla y León, pero no fue aceptado al argumentarse que la consolidación presupuestaria era un tema del Consejo de Política Fiscal y Financiera, y la transferencia de nuevas competencias era una cuestión política a negociar con los partidos políticos. En nuestra opinión, se ha perdido una buena ocasión para evitar duplicidades muy costosas, que de una forma indolora nos hubiera per-

mitido lograr una administración pública más reducida, ágil y eficaz.

### Desregulación y privatizaciones

En el diseño anteriormente desarrollado queda un aspecto por concretar de vital importancia. Se trata de dar respuesta a uno de los elementos esenciales de cara a la convergencia europea. En el nuevo Acuerdo de Financiación 1992-1996, se contempla un notable avance en la homogeneización de la contabilidad presupuestaria, sin la cual no es posible la coordinación. Sin embargo, queda por resolver el problema del tamaño y situación del sector público empresarial de las CCAA y corporaciones locales.

Parece indiscutible que, de cara a la convergencia europea, la desregulación de mercados es una necesidad impuesta por la realidad de la apertura de nuestra economía. Pero nos encontramos que, lejos de practicar políticas de signo privatizador y de desregulación, los gobiernos regionales actúan en dirección contraria. A pesar del gran desconocimiento que existe sobre la dimensión, endeudamiento y reglas de actuación de las empresas, sociedades estatales y entes públicos autonómicos y locales, se estima que no deja de aumentar, en contraposición de la tendencia de los gobiernos nacionales y de los países europeos.

La justificación del aumento del sector público empresarial se encuentra en tres motivos:

a) La necesidad de llevar a cabo la promoción económica e industrial. Así aparecen sociedades de promoción de suelo, parques empresariales, parques tecnológicos y agencias de desarrollo regional.

b) La producción de servicios considerados como públicos, tales como transportes, comunicaciones, etc.

c) El tratamiento concreto de problemas sectoriales concretos que exigen ajustes de reestructuración: agricultura, minería, siderurgia, química y construcción naval.

La proximidad de los gobiernos regionales a los administrados les hace más débiles a la hora de existir presiones sociales y económicas muy fuertes, lo que explica en buena medida la tendencia a involucrarse en sectores, empresas y regulaciones que provocan situaciones de mercado claramente colusivas o de ineficiencia.

El problema tiene difícil solución; primero, porque muchos de estos organismos tienen régimen de derecho privado frente a terceros, por lo que acceden a crédito como lo hacen las empresas

privadas, y segundo, porque en algunos casos la propia Comunidad Europea sugiere este tipo de actuaciones.

El panorama en España es muy desalentador, en la actualidad existe una información insuficiente, pero los indicios apuntan a que el crecimiento ha sido muy fuerte en estos últimos años y continúa la tendencia.

Es urgente conocer el alcance de este proceso, su influencia en el conjunto de la actividad económica y su endeudamiento. Ello ayudará a mejorar el rigor presupuestario y avanzar en la transparencia de las actividades de las administraciones públicas.

Concluyendo, el rigor de las cuentas públicas exige en esta nueva etapa importantes dosis de cooperación entre las distintas administraciones, con la fijación de objetivos de agregados ambiciosos para acercarnos a la Europa de la primera velocidad. Los instrumentos existen y los políticos deberán ser responsables en la toma de sus decisiones económicas. □

### NOTA

- (1) Es consecuencia, como ocurre a menudo, de una traducción casi literal del término anglosajón *consolidation* de la deuda flotante, y que es utilizado en análisis de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI).

### BIBLIOGRAFIA

- Bel i Queralt, G.: *La financiación de las Comunidades Autónomas*, Fedea, Madrid, 1991.
- Casamiglia, X., y otros: *La financiación de las Comunidades Autónomas: Evaluación del sistema actual y criterios para su reforma*, Generalitat de Catalunya, Departamento de Economía y Finanzas, 1991.
- Castells Oliveras, A.: *Factores explicativos del gasto público: una aproximación empírica*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Dirección General de Coordinación con las Haciendas Territoriales: *La descentralización del gasto público en España*, Madrid, 1991.
- Goodspeed, T. J.: *Principios de Federalismo Fiscal*, Fedea, Madrid, 1991.
- Instituto de Estudios Fiscales: «Financiación de las Comunidades Autónomas», *Presupuesto y Gasto Público*, n.º 5/1991, Madrid.
- Ministerio de Economía y Hacienda: *Acuerdo de Financiación Autonómica 1992-1996*, Madrid, 1992.
- Ministerio de Economía y Hacienda: *Programa de Convergencia 92/96*, Madrid, marzo 1992.
- Xunta de Galicia: *La financiación de las Comunidades Autónomas*, 1991.



## Comunidades autónomas y ajuste presupuestario

### 1. Introducción

La elaboración y posterior debate del proyecto de presupuestos para 1993 no va a ser una tarea fácil en muchas comunidades autónomas. Aunque la causa próxima de las dificultades vaya a ser los compromisos asumidos al aceptar los escenarios de consolidación presupuestaria (como resultado del «Acuerdo sobre el sistema de financiación autonómica en el período 1992-1996», alcanzado en enero de este año en el seno del Consejo de Política Fiscal y Financiera), con objeto de acomodar la evolución del déficit del conjunto de las administraciones públicas a los acuerdos de Maastricht, antes o después hubieran tenido que plantearse con toda su crudeza las consecuencias del crecimiento del endeudamiento de estas haciendas subcentrales. El déficit de las administraciones territoriales quedó situado en 1991 en el 1,2 % del PIB, mientras que en su conjunto las administraciones públicas tuvieron una necesidad de financiación adicional estimada en 2,4 billones de pesetas (el 4,4 %, por tanto, del PIB). Y el objetivo planteado pretende llegar a un escenario financiero en 1996 en el que el déficit total quede situado en el 1 % del PIB, con un 0,75 % a utilizar por la Administración central y el 0,25 % restante por las diferentes administraciones territoriales. Llevar a la práctica estas previsiones obligará a un severo y sostenido ajuste presupuestario, tras una serie de años en los que el incremento del gasto en el conjunto de las comunidades autónomas ha seguido un ritmo superior al de evolución de las fuentes de financiación ordinarias, por lo que se ha ido recurriendo de forma creciente al recurso extraordinario del endeudamiento, en un proceso en cuya evolución es fácil apreciar el reflejo del ciclo electoral que culminó en la mayor parte de las comunidades el pasado año.

La utilización del recurso al crédito por parte de las comunidades autónomas se pone de manifiesto en el cuadro 1, llegando a una situación como la que muestran sus presupuestos en 1992, en los que sobre un montante global de 6,15 billones de pesetas, el endeudamiento previsto y que se refleja en el capítulo de pasivos financieros netos se aproxima al 10 % de esta cuantía, siendo equiparable, por tanto, a la recaudación de todos los tributos cedidos. Como consecuencia de ello, los intereses a pagar (capítulo III de los presupuestos) alcanzan en 1992 la cifra de 224.000 millones de pesetas, con un crecimiento superior al 26 % sobre 1991, que ascendería a casi el 56 % para el conjunto de las 15 comunidades de régimen co-

José Antonio Biescas  
Julio López Laborda  
*Universidad de Zaragoza*



mún y que es el más elevado de los diferentes capítulos presupuestarios.

## 2. El crecimiento del gasto en las comunidades autónomas

La evolución de los presupuestos de las comunidades autónomas es un buen indicador para comprobar su creciente protagonismo a lo largo de la década de los años 80, en la que se produce un importante avance en el proceso de descentralización del gasto público en España. Este hecho explica el crecimiento de sus cifras presupuestarias, que alcanzan los dos billones de pesetas en 1986, para superar los seis en 1992. Pero además de la transferencia de servicios hacia las comunidades autónomas a medida que avanza el proceso autonómico, y que tienen su reflejo en la valoración del coste efectivo de prestación previa de los servicios transferidos, hay otra serie de razones que explican la evolución del montante de gasto gestionado por las comunidades autónomas, una vez que han agotado prácticamente los techos competenciales. Aunque todavía algunas comunidades completaron el proceso de transferencias con posterioridad a 1986 —y así Valencia recibió en 1988 las correspondientes a sanidad y educación, y lo mismo ocurrió con Navarra en 1991— en estos cinco últimos años se asiste a la adopción de todo un conjunto de decisiones de gasto por parte de las comunidades autónomas, sin que el modelo de financiación —basado fundamentalmente en la cesión de un limitado conjunto de figuras tributarias y en la transferencia de un porcentaje de participación sobre los tributos no susceptibles de cesión— tenga suficiente elasticidad para generar nuevos recursos por la vía de la imposición propia autonómica.

Si hubiera que explicar las razones que han llevado al incremento del gasto en este nivel de las haciendas subcentrales —al margen del citado proceso de transferencias de servicios asociados a las transferencias asumidas, que no implica más que una redistribución interna del gasto dentro del conjunto de las administraciones públicas—, podrían agruparse las diferentes decisiones que han provocado gasto adicional utilizando criterios diversos. Uno de ellos podría ser el mayor o menor grado de responsabilidad de las comunidades en la adopción de la decisión de gasto. Y así, sin ánimo de ser exhaustivos, aparecerían en primer lugar una serie de situaciones en las que la insuficiencia de los recursos transferidos a las comunidades resulta evidente y que han llevado a que se

calificase este hecho como un proceso de centrifugación del déficit hacia los entes autonómicos, ya que unas administraciones más próximas al ciudadano no podrían sustraerse a la presión existente ante unas carencias clamorosas en la prestación de determinados servicios públicos. También debería hacerse referencia a los problemas de financiación de la inversión nueva asociada a los servicios transferidos. En este caso, el funcionamiento del Fondo de Compensación Interterritorial —cuya función como mecanismo de financiación de las comunidades autónomas concluye con su reforma en 1990— fue objeto de diferentes críticas, ya que no garantizaba siquiera para algunas comunidades el montante de inversiones que con anterioridad a la transferencia realizaba la Administración central. Junto a ello, el deseo de los entes regionales de mejorar la dotación de infraestructuras de su territorio explica un incremento en las cifras del capítulo VI de sus presupuestos —al que inevitablemente seguiría el de diferentes partidas de gasto corriente— a un ritmo que hizo que cada vez fuera menor el porcentaje que el importe total del FCI representaba en relación a la nueva inversión gestionada por las comunidades, llegando a alcanzar en los últimos años de funcionamiento del Fondo un montante que era la mitad del recurso al endeudamiento. Además, han aparecido costes nuevos asociados al proceso descentralizador, tales como los originados por las nuevas instituciones de autogobierno (gobiernos y parlamentos regionales), las comunidades uniprovinciales han debido hacer frente a un heterogéneo volumen de compromisos heredados de las anteriores diputaciones y, finalmente, en muchos casos, se han introducido nuevos servicios— y éste sería, por ejemplo, el caso de las cadenas autonómicas de televisión—, o se ha mejorado el nivel del prestación preexistente (por razones entre las que juega un papel no despreciable la emulación entre comunidades), sin que antes de tomar las decisiones de gasto se explicitara cuál sería la fuente de ingresos que posteriormente serviría para hacer frente a la carga de la deuda que se iba generando, ya que era muy escasa la proporción de inversiones autoliquidables.

## 3. Las limitaciones de los ingresos autonómicos

El modelo de financiación de las comunidades autónomas, basado fundamentalmente en la cesión de la recaudación a las comunidades de régimen común de un limitado conjunto de figuras

tributarias y en la transferencia de un porcentaje de participación sobre los tributos no cedidos, ha carecido de la elasticidad suficiente a la hora de generar nuevos recursos por la vía de la imposición propia, con los que hacer frente a las políticas de gasto autonómicas. La configuración de los ingresos propios regionales constituye, sin duda, uno de los puntos débiles más notables del sistema de financiación autonómica y pone de manifiesto una profunda asimetría en el desarrollo del Estado de las Autonomías: aunque pueda resistirse la comparación con países de estructura federal en el grado de descentralización operada desde la vertiente del gasto, la descentralización alcanzada por el lado de los ingresos es mínima.

Posiblemente, algunas comunidades han considerado el techo de endeudamiento a que hace referencia el artículo 14 de la LOFCA —«que el importe total de las anualidades de amortización, por capital e intereses, no exceda del 25 % de los ingresos corrientes de las comunidades autónomas»— como una alternativa abierta a la hora de disponer de recursos adicionales, sin plantearse que este techo legal poco tiene que ver con la capacidad de generar nuevos recursos en los años siguientes.

La potenciación de los ingresos propios regionales y, en especial, de los tributarios, podría haber servido para cubrir esta diferencia entre gastos e ingresos, pero no ha sido así. Las consecuencias que ello ha provocado son suficientemente conocidas: poca generosidad en el desarrollo del principio de autonomía financiera, problemas de suficiencia y solidaridad, falta de responsabilidad y de estabilidad en el funcionamiento del sistema y obstaculización de los objetivos globales macroeconómicos.

#### 4. El endeudamiento

El papel jugado por el endeudamiento en la financiación de las necesidades de gasto de las comunidades autónomas y los problemas que ocasiona quedan sobradamente explicados con la observación de sus cifras. No obstante, la cuantificación precisa de la utilización que han hecho las comunidades del recurso al crédito plantea todo un cúmulo de dificultades; dadas las diferentes fases por las que atraviesa cualquier proyecto hasta su culminación. Desde el endeudamiento autorizado por los diferentes presupuestos que aprueban los parlamentos regionales hasta la disposición real de estos recursos, una vez que las inversiones han

sido ejecutadas, es preciso llevar a cabo el seguimiento de un complejo proceso cuyos datos pueden inducir a error si no se han explicitado suficientemente; además, la inclusión o no de las obligaciones pendientes de pago y de los derechos pendientes de cobro puede complicar el proceso, así como la posible incorporación del resultado de la actuación de los organismos autónomos o de las empresas públicas regionales. La dificultad de conocer con suficiente precisión el endeudamiento realmente dispuesto por las diferentes comunidades autónomas puede superarse si se culmina el proceso iniciado en los *Boletines Económicos* que publica el Banco de España y en los que han aparecido ya dos trabajos: el primero de ellos, dedicado al endeudamiento de las comunidades autónomas, y el segundo, al del conjunto de las administraciones territoriales; por otra parte, en el *Boletín Estadístico* aparecen datos agregados del conjunto de todas ellas.

Otra forma de aproximarse a este delicado problema, y dado el período de tiempo que transcurre hasta que se conocen las liquidaciones presupuestarias, es a través de la utilización de los presupuestos preventivos de las comunidades, en los que se recogen las necesidades adicionales de financiación por diferencia entre los capítulos IX de ingresos y de gastos, tal como se ha hecho en los cuadros 1 y 2, desagregando en este último los datos para cada una de las comunidades de régimen común. Aunque el ritmo y el grado de ejecución de los distintos presupuestos obliga a matizar el resultado de este análisis, la ventaja de la inmediatez que aporta permite utilizarlo, al menos, como una aproximación razonable a este problema.

La conclusión a que se llega a partir de estos cuadros es que en el momento en que se agoten íntegramente las autorizaciones de gasto recogidas en los diferentes presupuestos, las 15 comunidades de régimen común habrán utilizado una financiación adicional que superará los dos billones de pesetas. Si se hace únicamente el cómputo del endeudamiento realmente dispuesto por todos los entes regionales, en estos momentos la utilización del crédito concedido por las entidades de depósito (banca privada, cajas de ahorro y entidades oficiales de crédito, por este orden) supera ya el billón de pesetas, al ascender a 987.400 millones en marzo de este año, según los datos publicados por el Banco de España, mientras que el crédito dispuesto por las corporaciones locales representaba 923.700 millones.

El análisis detallado de la distribución del endeudamiento por comunidades obligaría, además de a

**CUADRO 1**  
**NECESIDADES ADICIONALES DE FINANCIACION DE LAS COMUNIDADES PREVISTAS EN SUS PRESUPUESTOS**  
 (Millones de pesetas)

|                                                                                                                                                             | 1985       | 1990       | 1991       | 1992       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| I. Ingresos-Capítulo IX<br>(Pasivos financieros)                                                                                                            | 104.680,4  | 492.433,3  | 578.617,0  | 665.894,1  |
| Menos:                                                                                                                                                      |            |            |            |            |
| II. Gastos-Capítulo IX                                                                                                                                      | (25.932,6) | (53.266,1) | (60.780,0) | (76.099,1) |
| III. Pasivos financieros netos o necesidades netas de<br>financiación para realización de gastos por opera-<br>ciones no financieras sin computar intereses | 78.747,8   | 439.167,2  | 517.837    | 589.795    |
| IV. Intereses-Capítulo III<br>(Gastos)                                                                                                                      | 21.652,8   | 111.211,3  | 177.095    | 223.981    |
| V. PIB a p.m. (m. millones)                                                                                                                                 | 27.644,5   | 46.953,7   | 50.383,1   | 54.464,1*  |
| VI. % que supone III en relación al PIB                                                                                                                     | 0,28       | 0,93       | 1,03       | 1,08       |

(\*) Estimación propia.

Fuente: Elaboración propia a partir de las publicaciones de la Dirección General de Coordinación con las Haciendas Territoriales.

**CUADRO 2**  
**NECESIDADES ADICIONALES DE FINANCIACION DE CADA COMUNIDAD DE REGIMEN COMUN**  
 (Millones de pesetas)

|                    | Acumulado 1984-91 | Presupuesto 1992 | Acumulado 1984-92 |
|--------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| Andalucía          | 352.280           | 140.478          | 492.758           |
| Aragón             | 52.329            | 27.845           | 80.174            |
| Asturias           | 30.635            | 5.060            | 35.695            |
| Baleares           | 12.851            | 4.141            | 16.992            |
| Canarias           | 69.174            | 18.319           | 87.493            |
| Cantabria          | 47.129            | 5.389            | 52.518            |
| Castilla-La Mancha | 50.810            | 23.242           | 74.052            |
| Castilla y León    | 102.552           | 30.065           | 132.617           |
| Cataluña           | 241.867           | 59.045           | 300.912           |
| Extremadura        | 28.987            | 23.952           | 52.939            |
| Galicia            | 176.403           | 49.662           | 226.065           |
| La Rioja           | 36.188            | 6.919            | 43.107            |
| Madrid             | 259.440           | 56.359           | 315.799           |
| Murcia             | 56.188            | 10.882           | 67.070            |
| Valencia           | 122.692           | 55.365           | 178.057           |
|                    | 1.639.525         | 516.723          | 2.156.248         |

Fuente: Elaboración propia a partir de las mismas fuentes que en el cuadro 1.

incorporar los recursos obtenidos a través de las diferentes emisiones, a agruparlas por techos competenciales, en función de que se tengan o no transferidas las competencias educativas y del In-salud. Y dentro de las comunidades que iniciaron su proceso autonómico por la vía del artículo 143 de la Constitución y que están pendientes, por tanto, del desarrollo de los Acuerdos Autonómicos de febrero de 1992, habría que diferenciar también

las pluriprovinciales de las uniprovinciales, ya que desde una perspectiva financiera éstas tiene la particularidad de haber absorbido a las diputaciones preexistentes, incluyendo, lógicamente, su endeudamiento.

El crecimiento del recurso al endeudamiento no sólo ha provocado problemas macroeconómicos, al dificultar el logro de toda una serie de objetivos de la política económica, sino que, además, ha lle-

**CUADRO 3**  
**CARGA DE LA DEUDA POR INTERESES DE LAS COMUNIDADES DE REGIMEN COMUN**  
 (Millones de pesetas)

|                    | 1990           | 1991             | 1992             | % de incr. 1992/1991 |
|--------------------|----------------|------------------|------------------|----------------------|
| Cataluña           | 30.128         | 34.104,7         | 40.303,7         | 18,2                 |
| Galicia            | 4.822          | 7.150            | 15.050,0         | 110,5                |
| Andalucía          | 19.191         | 31.436,6         | 61.775,3         | 96,5                 |
| Asturias           | 2.459          | 4.093,8          | 5.536,8          | 35,2                 |
| Cantabria          | 3.181          | 7.790,4          | 9.841,2          | 26,3                 |
| La Rioja           | 1.077          | 1.086,1          | 2.599,5          | 139,3                |
| Murcia             | 4.808          | 5.762            | 5.852,0          | 1,6                  |
| Valencia           | 5.421          | 6.694,8          | 13.854,3         | 106,9                |
| Aragón             | 2.100          | 1.952            | 5.046,0          | 158,5                |
| Castilla-La Mancha | 1.584          | 2.063,7          | 3.187,2          | 54,4                 |
| Canarias           | 4.274          | 4.053,3          | 5.709,3          | 40,9                 |
| Extremadura        | 415            | 1.180            | 2.574,0          | 118,1                |
| Baleares           | 1.029          | 1.788            | 3.601,5          | 101,4                |
| Madrid             | 16.821         | 19.625,8         | 25.841,0         | 31,7                 |
| Castilla y León    | 3.125          | 3.132,7          | 4.552,4          | 45,3                 |
| <b>TOTAL</b>       | <b>100.435</b> | <b>131.913,9</b> | <b>205.324,2</b> | <b>55,7</b>          |

Fuente: Elaboración propia a partir de las mismas fuentes que en cuadros anteriores.

vado a algunas comunidades a una situación próxima a la insolvencia financiera, con vulneración, incluso, del límite fijado por la LOFCA. Por ello, los ajustes que ahora van a tener que ponerse en práctica eran previsibles, al margen de los acuerdos de Maastricht y de su reflejo en los Escenarios de Consolidación Presupuestaria pactados. En el caso de que alguna comunidad no respete los compromisos firmados (todavía hay algún caso en que no se ha firmado la aceptación del acuerdo), los órganos centrales del Estado pueden denegar las solicitudes de autorización para la realización de nuevas emisiones y, lo que puede tener más importancia todavía, la disposición del sistema financiero a seguir concediendo créditos puede modificarse a partir de ahora.

Por todo ello, la elaboración de los presupuestos de 1993 y su posterior tramitación parlamentaria van a enfrentarse a serias dificultades, ya que el fuerte crecimiento de la carga de la deuda —que sobrepasará los 250.000 millones de pesetas, según se desprende de la evolución de las cifras del cuadro 3, mientras que la devolución del principal se situará en torno a unos 100.000 millones— que coincidirá con una restricción en la evolución del importe total de las cifras presupuestarias, que obligará a comprimir otras partidas de gasto. Posiblemente, y como suele ocurrir con frecuencia, sea el capítulo destinado a la financiación de inversiones el que a priori tenga más probabilidades de soportar con mayor rigor los temidos recortes pre-

supuestarios. Para paliar sus efectos, es importante que el indudable avance que supone la coordinación de las políticas presupuestarias y de endeudamiento de los distintos niveles de hacienda se complemente con una ampliación y diversificación de los recursos propios a disposición de las comunidades autónomas. El establecimiento de recargos autonómicos en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, previa reducción de la tarifa central, parece una fórmula adecuada a tal fin (siempre que, por supuesto, no se vea afectado el equilibrio financiero entre las comunidades), que redundará en la potenciación de los principios de autonomía y responsabilidad. □



## **VIDA INTEGRAL. Un seguro concebido y diseñado con visión de futuro**

Para millones de personas de todo el mundo, la tranquilidad es vital en su vida y en la de los suyos.

# **VIDA INTEGRAL**

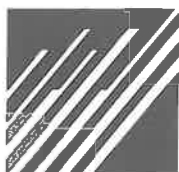
Hombres y mujeres seguros de sí mismos, que viven con los pies en la tierra, controlando sus destinos y asegurándose el mejor futuro.

Algo que alcanza su máxima expresión con VIDA INTEGRAL.

El seguro que hoy ya pertenece a la categoría de los que vendrán en el futuro.

Un seguro que le permitirá salir adelante, sin exponer su calidad de vida a los riesgos e incertidumbres de cada día.

Tan práctico e inteligente, que se convierte en imprescindible.



SEGUROS  
**Ges**

## El deterioro reciente del entorno exterior de la economía española

### 1. Los determinantes fundamentales del tipo de cambio: de un déficit sano a un déficit preocupante (1)

El esquema de funcionamiento tradicional del sector exterior y de la política cambiaria española se rompe a partir de la espectacular entrada de inversión extranjera en España que empieza a producirse desde 1986 como consecuencia de la liberalización de algunos movimientos de capital y del efecto favorable que para la inversión extranjera en España supuso la adhesión de nuestro país a la CE. El desarrollo de los mercados financieros (mercado de anotaciones en cuenta de deuda pública, mercado de bonos matador, mercados de productos derivados, mercado continuo de acciones), al dotar de mayor profundidad y liquidez a los mercados de capitales nacionales, ha contribuido también a canalizar hacia los mismos un mayor volumen de inversión extranjera.

Como consecuencia, a partir del segundo trimestre de 1987 se empiezan a dejar sentir fuertes presiones apreciadoras sobre la peseta, cuya fuerza se ha tratado de contrarrestar mediante la intervención en el mercado de divisas (acumulando reservas internacionales) y mediante la imposición temporal de controles de cambios para impedir la entrada de capital por algunos conceptos de balanza de pagos, dado el objetivo de mantener la peseta estable frente al marco alemán.

Como resultado de esta situación, se ha venido produciendo en los últimos años una apreciación de la peseta en términos nominales; y dado el desfavorable diferencial de inflación de nuestra economía respecto al resto de países industriales (ya se trate de la Comunidad Europea, o de todo el área OCDE), la apreciación en términos reales ha sido aún mayor (véase el cuadro 1). De hecho, la mayor parte de la pérdida de competitividad de nuestra economía es atribuida a la evolución de los precios y costes (ya se midan éstos por los precios al consumo, los precios al por mayor, los precios a la exportación o los costes laborales unitarios). La entrada de la peseta en el mecanismo del cambios del SME supuso un freno a la apreciación continuada de la peseta en términos nominales, y una intervención menos tensionada en el mercado de divisas para mantener el objetivo de tipo de cambio. Desde la entrada en el mecanismo de cambios del SME, la peseta se mantuvo siempre en la parte alta de la banda, llegándose al límite de apreciación frente a alguna de las monedas del sistema en diversas ocasiones, y generándose tensiones cambiarias en varios momentos (frente a la corona danesa en el verano 1989, frente al marco

**CUADRO 1**  
**EVOLUCION DE LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA**  
 (Tasas de variación, en %)

|                  | Tipo de cambio nominal | Diferencial de precios |                      | Costes laborales unitarios | Tipo de cambio real, medido por |                      | Costes laborales unitarios |
|------------------|------------------------|------------------------|----------------------|----------------------------|---------------------------------|----------------------|----------------------------|
|                  |                        | Precios consumo        | Precios industriales |                            | Precios consumo                 | Precios industriales |                            |
| Frente a la OCDE |                        |                        |                      |                            |                                 |                      |                            |
| 1986             | -1,5                   | 6,1                    | 2,5                  | 3,7                        | 4,5                             | 0,9                  | 2,2                        |
| 1987             | 0,2                    | 2,4                    | -0,3                 | 2,3                        | 2,5                             | -0,1                 | 2,5                        |
| 1988             | 3,0                    | 1,5                    | -0,2                 | 2,0                        | 4,7                             | 2,8                  | 5,1                        |
| 1989             | 4,2                    | 2,2                    | -0,5                 | 1,6                        | 6,4                             | 3,7                  | 5,9                        |
| 1990             | 5,0                    | 1,6                    | -0,3                 | 2,2                        | 6,7                             | 4,7                  | 7,2                        |
| 1991             | -0,3                   | 1,4                    | -0,5                 | 1,5                        | 1,0                             | -0,8                 | 1,2                        |
| 1992 ene-jun (*) | 0,8                    | 0,8                    | -0,3                 |                            | 1,5                             | 0,5                  |                            |
| Frente a la CE   |                        |                        |                      |                            |                                 |                      |                            |
| 1986             | -5,1                   | 6,1                    | 2,3                  | 3,7                        | 0,7                             | -3,0                 | -1,5                       |
| 1987             | -2,4                   | 2,5                    | -0,4                 | 2,2                        | 2,5                             | -2,8                 | -0,2                       |
| 1988             | 3,5                    | 1,7                    | -0,4                 | 2,1                        | 1,7                             | 3,1                  | 5,7                        |
| 1989             | 5,5                    | 2,1                    | -0,6                 | 1,6                        | 2,1                             | 4,9                  | 7,2                        |
| 1990             | 1,2                    | 1,8                    | 0,2                  | 2,0                        | 1,8                             | 1,3                  | 3,1                        |
| 1991             | 0,8                    | 1,4                    | -0,7                 | 1,1                        | 1,4                             | 0,1                  | 1,9                        |
| 1992 ene-jun (*) | 0,5                    | 0,6                    | -0,4                 |                            | 1,2                             | 0,5                  |                            |

(\*) Para los precios industriales, enero-mayo

Nota: Un valor positivo indica una pérdida de competitividad.

Un valor negativo indica una ganancia de competitividad.

Fuente: Banco de España, OCDE.

alemán y a otras monedas en el verano de 1990, y, de forma persistente durante la primera mitad de 1991, frente al franco francés, y durante los primeros meses de 1992, frente a la libra esterlina). No obstante, las tensiones en los mercados financieros desatadas como consecuencia de la incertidumbre respecto a la ratificación del Tratado de Maastricht y a la combinación de tipos de interés muy bajos en Estados Unidos y altos en Alemania, han creado presiones devaluatorias sobre nuestra moneda, que, en el momento de escribir estas líneas (17 de septiembre), se ha saldado con un realineamiento a la baja de la peseta de un 5 %.

Esta apreciación de la peseta durante estos años fue en sus primeras fases beneficiosa en términos globales para la economía española, ya que ha impuesto una restricción exterior a la inflación (por así decirlo, ha permitido importar desinflación) y al mismo tiempo ha permitido el reequipamiento productivo que el sistema económico requería a precios más bajos. No obstante, este segundo elemento empieza a desaparecer en los últimos años, quedando como principal ventaja (dejando a un lado por el momento los aspectos relativos a la

credibilidad, a los que se alude más adelante) de una peseta fuerte su efecto desinflacionario.

La apreciación de la peseta ha venido acompañada por un espectacular aumento de las reservas de divisas, que han situado a España como uno de los primeros países mundiales por nivel de reservas centrales (con 72.369 millones de dólares en reservas en junio de 1992, por encima de Alemania y Estados Unidos, a un nivel similar al de Japón y no muy por debajo de Taiwan), un nivel que si se pone en términos relativos (p. ej., en relación con las importaciones) resulta aún más abultado. Ciertamente, este volumen de reservas es excesivo y no hay que olvidar que su mantenimiento supone importantes costes de oportunidad (ya que la contrapartida en balance de los activos en monedas extranjeras con bajos tipo de interés son los pasivos en pesetas, con alta remuneración); no obstante, conviene señalar que las alternativas hubieran sido probablemente más costosas para la economía española, y que el stock de reservas acumulado permite ahora al Banco de España modular confortablemente su intervención en el mercado de divisas y frenar los primeros embates de

**CUADRO 2**  
**BALANZA DE PAGOS ESPAÑOLA**  
 (Miles de millones de pesetas)

|                                              | 1986   | 1987    | 1988    | 1989     | 1990     | 1991     | 1991<br>ene-jun | 1992<br>ene-jun |
|----------------------------------------------|--------|---------|---------|----------|----------|----------|-----------------|-----------------|
| BALANZA POR CUENTA CORRIENTE                 | 692,2  | 175,3   | -348,8  | -1.367,6 | -1.592,0 | -1.657,6 | -963,8          | -1.394,4        |
| CAPITAL PRIVADO A LARGO PLAZO                | 73,5   | 1.179,1 | 1.248,6 | 1.645,7  | 1.575,5  | 1.827,1  | 884,8           | 887,9           |
| Inversiones del exterior                     | 716,8  | 996,5   | 1.063,5 | 1.730,1  | 1.845,5  | 1.601,6  | 846,9           | 610,9           |
| Directas                                     | 284,2  | 321,5   | 521,1   | 667,3    | 1.073,1  | 898,2    | 436,2           | 385,0           |
| En cartera                                   | 235,0  | 434,8   | 246,2   | 732,7    | 450,8    | 518,5    | 322,3           | 216,8           |
| En inmuebles                                 | 190,5  | 221,4   | 267,3   | 303,2    | 244,4    | 160,3    | 77,4            | 30,9            |
| Créditos del exterior                        | -574,3 | 241,8   | 407,6   | 102,8    | 146,4    | 665,6    | 247,0           | 501,1           |
| Inversiones y créditos de España al exterior | -69,0  | -59,3   | -222,5  | -187,2   | -416,4   | -440,1   | -209,1          | -224,1          |
| CAPITAL PUBLICO A LARGO PLAZO                | -272,3 | 10,6    | -99,8   | 390,7    | 355,6    | 1.518,9  | 978,9           | 378,5           |
| BALANZA BÁSICA                               | 493,4  | 1.365,0 | 800,0   | 668,8    | 339,1    | 1.688,4  | 899,9           | -128,0          |
| CAPITAL A CORTO PLAZO                        | -25,5  | 92,9    | 85,2    | -46,5    | 14,3     | 129,9    | -47,4           | 184,2           |

Fuente: Banco de España, datos del registro de caja.

los posibles ataques especulativos contra la peseta.

Esta apreciación de la peseta limitada por la acumulación de reservas exteriores es tanto más notable en cuanto que se ha visto acompañada de un persistente y marcado empeoramiento de la balanza corriente (cuadro 2). Ello es síntoma de un cambio en los determinantes fundamentales del tipo de cambio en España, siendo la balanza de capitales el elemento decisivo a partir de ahora. La liberalización financiera, en España, como ha sucedido en otros países con su moneda, empujó al alza la cotización de la peseta atrayendo capitales. Las posibilidades de inversión productiva existentes en la economía española y las ganancias de productividad esperadas podrían, en principio, explicar asimismo la coexistencia de la presión apreciadora con una balanza corriente deficitaria.

La balanza corriente ha experimentado un deterioro creciente en estos años. No obstante, no hay que contemplar ya a la balanza corriente como indicador o como objetivo de política económica, puesto que los factores que explican la evolución presente y futura del sector exterior español han cambiado (2). Este deterioro de la balanza corriente se ha debido fundamentalmente hasta 1990 al incremento de las importaciones de bienes de capital e intermedios (véase el cuadro 3), ligadas al

rápido crecimiento de la inversión en los años recientes, y que se explica por las necesidades de reequipamiento productivo y de desarrollo de infraestructuras básicas de la economía española (3). La insuficiencia de la tasa de ahorro interno para financiar este proceso inversor explica el déficit corriente y es indicativo de que su magnitud no es particularmente preocupante cuando el ahorro externo se utiliza para suplementar el interno en la capitalización de la economía. Sin embargo, en 1991 y 1992 se ha observado un deterioro de la calidad de la estructura de la importación, con un incremento relativo más rápido de la importación de bienes de consumo.

Por otra parte, la forma en que se ha venido financiando este déficit corriente, al menos hasta 1991, es totalmente ortodoxa y sostenible. El déficit corriente se ha compensado por superávit en los componentes más estables y menos especulativos de la balanza de capital: inversiones directas, inversiones en inmuebles, y buena parte de las inversiones en cartera. Es más, el déficit corriente no es en sí mismo un indicador de sobrevaluación real de la peseta, y puede incluso pensarse que la peseta estaba en su nivel de equilibrio en términos reales al nivel en que se encontraba en 1990 (4). No obstante, esta positiva estructura de financiación del déficit de ahorro de la economía española se ha venido deteriorando recientemente.



**CUADRO 3**  
**COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL**  
 (Tasas anuales de variación)

|                  | Exportaciones<br>totales | Importaciones<br>totales | Importaciones<br>de productos<br>energéticos | Importaciones no energéticas |            |            | Exportaciones<br>de los países<br>industrializados (**) |
|------------------|--------------------------|--------------------------|----------------------------------------------|------------------------------|------------|------------|---------------------------------------------------------|
|                  |                          |                          |                                              | B. consumo                   | B. intern. | B. capital |                                                         |
| 1987             | 10,38                    | 22,14                    | 4,86                                         | 47,14                        | 13,76      | 46,59      | 17,00                                                   |
| 1988             | 10,63                    | 15,50                    | -19,25                                       | 30,91                        | 15,61      | 30,08      | 15,20                                                   |
| 1989             | 10,19                    | 20,13                    | 25,33                                        | 23,61                        | 17,95      | 18,97      | 7,00                                                    |
| 1990             | 9,66                     | 5,98                     | 6,20                                         | 11,20                        | 3,52       | 6,49       | 14,90                                                   |
| 1991             | 10,57                    | 8,69                     | -0,44                                        | 20,05                        | 6,65       | 6,49       | 2,30                                                    |
| 1992 ene-jun (*) | 5,40                     | 8,51                     | -12,28                                       | 29,51                        | 5,85       | 2,64       |                                                         |

(\*) Tasa de variación respecto al mismo período del año anterior.

(\*\*) Exportación en dólares USA.

Fuente: DG de Aduanas y Fondo Monetario Internacional.

## 2. El progresivo deterioro de la balanza de pagos y la pérdida de competitividad

La balanza por cuenta corriente española se deterioró rápidamente en la segunda mitad de la pasada década, pasando de un superávit del 1,7 % del PIB en 1986 a un déficit del 3,4 % del PIB en 1990. Este deterioro se frenó ligeramente en respuesta a las medidas de enfriamiento de la demanda interna adoptadas por las autoridades económicas, llegándose a un déficit del 2,9 % del PIB en 1991; pero desde los últimos meses de 1991, se ha venido acelerando de nuevo el empeoramiento de las cuentas exteriores de nuestra economía.

Así, el déficit acumulado de la balanza por cuenta corriente en el período enero-junio de 1992, a pesar de los buenos resultados del turismo, es de 1,4 billones de pesetas, es decir, un 45 % superior al déficit acumulado en el mismo período del año anterior. Es más, la estructura de financiación del déficit corriente también se ha venido deteriorando, al comenzar a aparecer signos de pérdida de dinamismo de los componentes más estables de la inversión extranjera en España, y empezar a cobrar más fuerza las inversiones españolas en el exterior. Después de un máximo de 1,07 billones de pesetas de inversión extranjera directa en España registrados en 1990, ésta cayó hasta 898.000 millones de pesetas en 1991, y en el período enero-junio 1992 se ha registrado una caída en términos nominales de un 28 % respecto al mismo período del año anterior.

La desaparición en marzo de 1991 de la obligación del depósito previo del 30 % para el endeudamiento exterior ha supuesto un fuerte impulso al endeudamiento exterior de nuestras empresas,

multiplicándose por 4,5 en 1991 respecto a 1990 el volumen neto de créditos exteriores, y siendo en los seis primeros meses de 1992 el doble del volumen registrado en el mismo período del año anterior.

Asimismo, los cambios en el tratamiento fiscal de los pagos de intereses e incrementos de patrimonio en deuda pública para no residentes introducidos en enero de 1991, junto con unas expectativas de convergencia de tipos de interés nominales hacia los niveles inferiores de los países núcleo del SME (y por tanto, de ganancias de capital para los detentadores de deuda), produjeron una avalancha de compras de deuda pública a medio y largo plazo por parte de los no residentes en 1991, que permitieron financiar holgadamente el déficit corriente. Evidentemente, éste es un componente mucho más volátil y cuyo comportamiento dependerá de las condiciones financieras existentes en cada momento. Los datos relativos al período transcurrido de 1992 señalan una fuerte caída de este tipo de entradas de capital, que, en buena medida, era de prever, pero que se ha visto recientemente agravada por las tensiones que afectan a los mercados financieros en los últimos meses.

El resultado es que las entradas de capital privado a largo plazo ya no bastan para financiar el déficit corriente, y ni siquiera con la ayuda de las compras de deuda pública por no residentes parece que pueda mantenerse en equilibrio la balanza básica. Por primera vez en muchos años (concretamente, por primera vez desde 1982), la balanza básica puede entrar en números rojos en 1992. Los seis primeros meses de 1992 registran ya de hecho un déficit de 128.000 millones de pesetas en la balanza básica.

Estos son desarrollos preocupantes, y son los

signos que los mercados financieros descifran a la hora de apostar por una devaluación de la peseta. La firmeza del compromiso de las autoridades económicas con el mantenimiento de la paridad (respaldado además por el enorme stock de reservas internacionales del Banco de España) es el único elemento disponible para disuadir a los operadores de desatar un imparable proceso de especulación contra nuestra divisa. Sin embargo, eventualmente, nadie puede ir contra el sentimiento del mercado y vencer, como lo demuestran los sucesos de la reciente crisis monetaria.

Hay que señalar además que, si bien en los primeros años de este período las importaciones de bienes de capital y de bienes intermedios no energéticos tuvieron un gran dinamismo y el déficit comercial español en ese período se explica en gran parte por las necesidades de reequipamiento productivo, la situación se empieza a modificar ya en 1990, y son exclusivamente las importaciones de bienes de consumo las responsables del deterioro de la balanza comercial. Así, a pesar de la favorable evolución del precio del petróleo sobrevenida tras la derrota militar de Irak y ayudada por la caída del dólar, que redujo el valor en pesetas de las importaciones energéticas en un 0,4 % en 1991 respecto al año anterior, el crecimiento del 20 % de las importaciones de bienes de consumo condujo a un aumento del valor en pesetas de las importaciones totales del 8,7 %. La evolución en los seis primeros meses del año en curso es aún más preocupante: respecto al mismo período del año anterior, las importaciones de bienes de consumo han crecido casi un 30 %, de forma que la reducción de la factura energética (las importaciones energéticas se reducen en un 12,3 %) no puede evitar un crecimiento del 8,5 % de las importaciones. Las importaciones de bienes de consumo, que sólo representaban en 1986 un 18,2 % del total de importaciones no energéticas, se elevan ya en el primer semestre de 1992 a un 29,4 % de esa cifra. Este fenómeno, junto con el menor dinamismo exportador, ha conducido a un marcado deterioro de la balanza comercial.

La recesión mundial, y en particular, la desaceleración de la actividad en Alemania y la franca recesión en Gran Bretaña (dos de nuestros grandes mercados de exportación) no auguran buenas perspectivas para nuestras exportaciones en el futuro, ensombreciendo aún más el panorama de la balanza comercial.

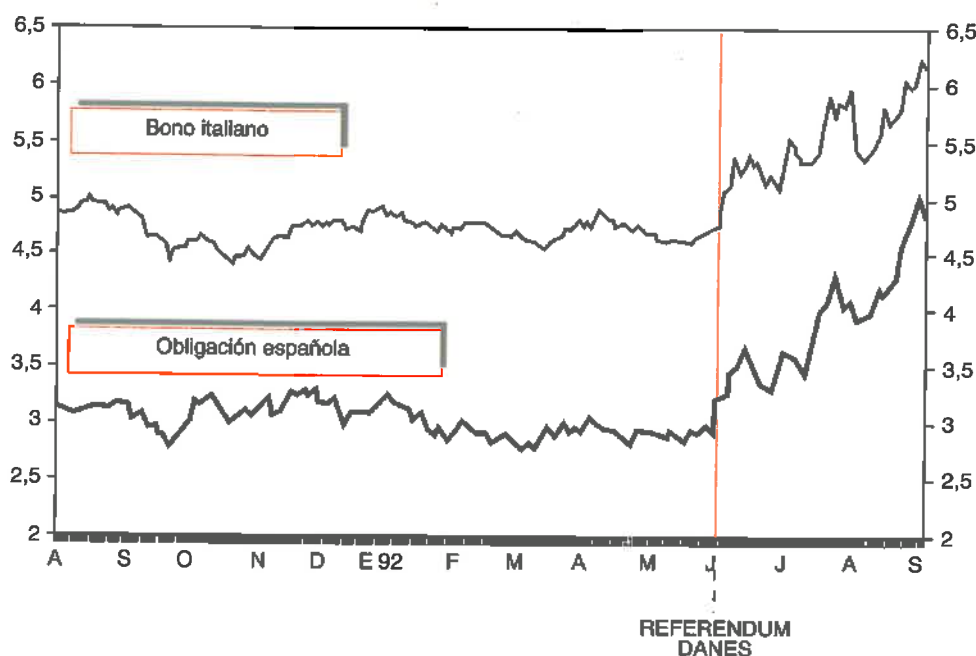
Uno de los factores que explican este deterioro comercial es la ya anteriormente señalada pérdida de competitividad de la economía española. Tras un período de depreciación nominal después de la

entrada en la CE, desde mediados de 1987 se inicia un período de persistente apreciación nominal de la peseta. Dada la comparativamente desfavorable evolución de nuestros precios y costes, ello ha significado una apreciación real. Los resultados son ligeramente diferentes según que consideremos un deflactor de precios u otro, pero en cualquier caso se registra una inequívoca apreciación de la peseta en términos reales que significa una notable pérdida de competitividad. Así, el tipo de cambio efectivo real de la peseta se ha apreciado desde 1987 hasta el primer semestre de 1992 un 11,73 % frente a la OCDE y un 9,6 % frente a la CE cuando usamos el índice de precios industriales, y un 22,67 % frente a la OCDE y 20 % frente a la CE cuando utilizamos el índice de precios al consumo; y de 1987 a 1991, un 20,75 % frente a la OCDE y un 19,04 % frente a la CE cuando usamos los costes laborales unitarios. A la vista de la magnitud de esta apreciación y de algunas estimaciones que circulan sobre la paridad del poder adquisitivo, cabe pensar que los participantes en los mercados juzgarán insuficiente la devaluación del 5 % decidida horas antes de escribirse estas líneas.

El comportamiento en los diferentes tipos de precios es claramente divergente. Mientras que los precios industriales han mostrado un comportamiento moderado, ajustándose en gran medida su tasa de variación a la registrada en los países centrales del SME, ello no sucede así en el caso de los costes laborales y de los precios de los servicios, esto es, los sectores más protegidos de la competencia exterior. Es así que la mayor parte de la apreciación de la peseta en términos reales en estos años se debe a la evolución desfavorable de los precios y costes en nuestro país, y no fundamentalmente (como a veces se dice) a la apreciación nominal de la peseta, que desde 1987 se ha apreciado en un 13,12 % frente a la OCDE (debido en parte al comportamiento autónomo del dólar), un 10,7 % frente a la CE, y un 13,92 % frente a las monedas del SME.

Este deterioro de los fundamentos de la peseta la hace particularmente vulnerable a cualquier crisis de confianza. En el actual contexto de mercados financieros altamente integrados, la credibilidad de las autoridades pasa a primer plano. El realineamiento a la baja de la paridad supondrá un desfavorable impacto inflacionista sobre la economía española, y sus efectos favorables sobre el tipo de cambio real (el que de verdad afecta a la competitividad de la economía) tenderán a ser efímeros y a disiparse por completo en subidas de precios en el plazo de pocos trimestres, tal como

GRAFICO 1  
DIFERENCIAS DE RENTABILIDAD FRENTE AL BONO ALEMAN A 10 AÑOS



Fuente: Analistas Financieros Internacionales.

ocurrió con la devaluación de 1982. Pero lo que es quizá más importante es que significa la pulverización de la credibilidad de los participantes en los mercados financieros en la firmeza de las autoridades económicas españolas. Es probable que los débiles fundamentos de la economía española lleven inmediatamente a los mercados a apostar por una nueva depreciación, conduciendo a una espiral de subidas de precios y tipos de interés. Esto justifica plenamente la postura mantenida por las autoridades españolas de no devaluar, que finalmente se ha visto derrotada por la virulencia de la crisis monetaria.

En definitiva, la falta de competitividad de la economía española debe atacarse en sus orígenes: la incapacidad de producir mejor y más barato que otros países, debido a la ineficiencia y a unos precios y costes superiores. La solución socialmente equitativa y la única defendible desde el punto de vista económico no es la protección de la competencia exterior de los grupos de interés a costa del interés más amplio de toda la colectividad, sino la eliminación de las barreras a la entrada y la cartelización en los sectores protegidos.

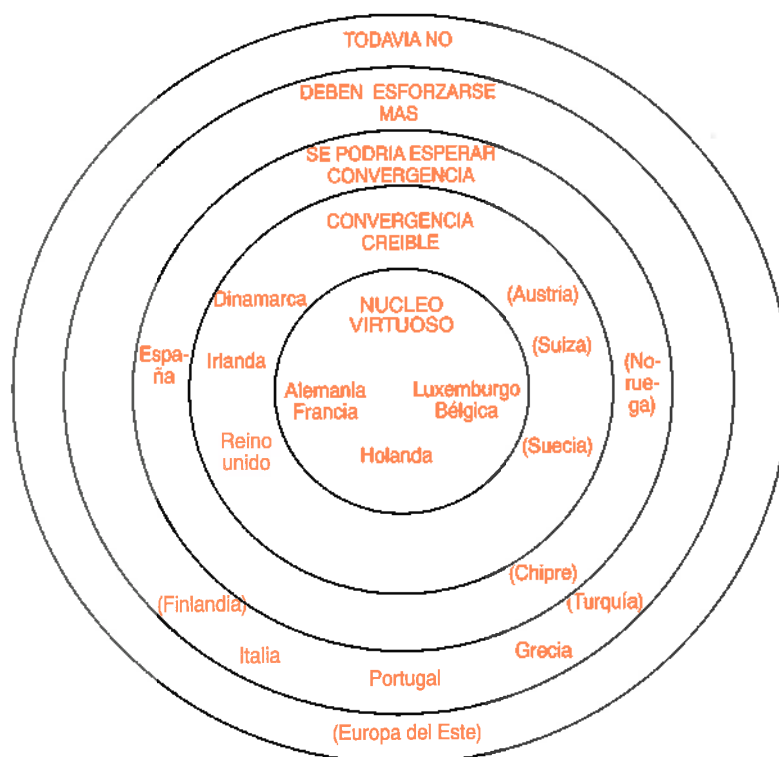
### 3. Los efectos de la incertidumbre sobre la unión europea: el fenómeno del «desacoplamiento» de los mercados nacionales

El rosado escenario de una paulatina convergencia de las variables nominales de los países comunitarios en su marcha triunfante hacia la unión económica y monetaria, bajo el telón de fondo del comienzo de la fase de recuperación de la economía mundial, empezó a hacer aguas por todos lados al comienzo del verano.

Por un lado, la recuperación cíclica tiene menos vigor del previsto, y las previsiones de crecimiento han sido unánimemente reducidas en los últimos meses. El Fondo Monetario Internacional, por ejemplo, acaba de reducir sus previsiones de crecimiento respecto a las publicadas en mayo de este año en un 0,2 % para 1992 y un 0,3 % para 1993 para el mundo en su conjunto, y en la misma cuantía para la Comunidad Europea.

Por otro lado, la reunificación alemana le está suponiendo a aquel país un esfuerzo también mayor del previsto, con graves costes en cuanto a la

**GRAFICO 2**  
**UNA VISION DE LOS MERCADOS FINANCIEROS SOBRE LAS POSIBILIDADES DE LA CONVERGENCIA**  
**EN EUROPA: RANKING DE LOS ACTIVOS FINANCIEROS EUROPEOS**  
 (En junio de 1992)



Nota: ( ) No miembros de la CE.

Fuente: Morgan Stanley Research.

generación de un rebrote inflacionista y a las crecientes necesidades financieras del Estado. A ello hay que añadir que la oferta monetaria viene creciendo en los últimos meses casi un 4 % por encima del límite superior de las bandas objetivo y, a pesar de que las cifras del stock de dinero no sean tan fácilmente interpretables en una Alemania unificada, ello ha dado un argumento más al Bundesbank para extremar el rigor monetario.

La política monetaria seguida en Estados Unidos (el mantenimiento de tipos de interés extremadamente bajos durante un período prolongado para combatir la recesión) y la incertidumbre política existente en aquel país se han conjurado para ofrecer un escenario de marcado debilitamiento del dólar. Como siempre que esto sucede, los inversores se desplazan a marcos, efecto que se ha

visto intensificado por lo elevado de los tipos de interés alemanes y la persistente ampliación del diferencial de intereses con el dólar. Los elementos para una crisis monetaria y la aparición de tensiones en el SME están, pues, servidos.

A esto hay que añadir el inesperado giro que ha tomado la construcción europea con el resultado del referéndum en Dinamarca sobre el Tratado de Maastricht, rechazado por un 50,7 % de los votantes el 2 de junio pasado. La pirueta política de Mitterrand ha tomado también un giro inesperado, al dividir a la opinión pública casi por igual en favor y en contra del Tratado.

Ello ha desatado una crisis generalizada de confianza y ha producido lo que se ha dado en llamar el «desacoplamiento» («decoupling») de los mercados. Antes de junio, se había producido un acer-



camiento de las rentabilidades requeridas por el mercado sobre la deuda de los países más divergentes hacia los rendimientos de la deuda alemana, basada en el convencimiento de la inevitabilidad de la integración monetaria europea y del proceso de convergencia. La incertidumbre creada tras el referéndum danés ha llevado a los participantes en los mercados financieros a juzgar a cada país según sus «propios méritos» y a valorar sus activos financieros en base a los fundamentos económicos y las perspectivas de corrección de desequilibrios.

Los activos financieros más perjudicados han sido aquellos denominados en divisas consideradas equivalentes al marco alemán en cuanto a su estabilidad cambiaria pero ofreciendo una alta rentabilidad en sus tipos de interés, esto es, las llamadas «high-yielding currencies» como la peseta, la lira, el escudo y, en cierta medida tras el compromiso adquirido respecto al ECU hace pocos meses, la corona sueca y el marco finlandés. De esta forma, como queda reflejado en el gráfico 1, países como España e Italia se han visto particularmente castigados en esta corrección. El mercado ha pasado a requerir una rentabilidad sobre la deuda española a largo plazo de más de 500 puntos base superior a la alemana. Se ha desatado además una especulación cambiaria contra la peseta y, particularmente, contra la lira y la libra esterlina, que en el momento de escribir estas líneas (unos días antes del referéndum francés) se ha cobrado ya varias víctimas: pérdidas de miles de millones de pesetas para el Banco de Italia y el Banco de Inglaterra (y, en menor medida, el Banco de España) en intervenciones cambiarias contra el sentimiento del mercado, subidas de tipos de interés en Gran Bretaña, Italia y otros países (de forma dramática, en Suecia), caídas de las bolsas, y finalmente una crisis del SME con (en el momento de escribir estas líneas) la salida de la lira italiana y la libra esterlina del mecanismo de cambios y una devaluación de la peseta.

El incierto resultado del referéndum francés ha generado un enorme riesgo financiero que ha causado una cierta sobre-reacción de los mercados. No obstante, las incertidumbres básicas permanecerán con nosotros durante bastante tiempo incluso después del mismo, y serán los méritos y vicios macroeconómicos propios de cada país (sin las externalidades positivas generadas por la expectativa de la UEM) los que determinen la valoración que los participantes en los mercados hagan de cada moneda y los activos financieros de cada país, que actuarán «desacoplados». A este respecto, el gráfico 2, que recoge una particular vi-

sión de una de las principales casas de inversión poco después de conocerse el resultado danés, puede resultar ilustrativo de la dirección en que se mueva el sentimiento del mercado. □

## NOTAS

- (1) Para más detalles de lo tratado en esta sección, véase Fernández y Pérez-Campanero (1992).
- (2) Véase al respecto la discusión en Fernández (1990).
- (3) Para más detalles, véanse las estimaciones de funciones de exportación e importación en Fernández y Sebastián (1990) y en Sebastián (1991).
- (4) Véase al respecto Dolado y Viñals (1991).

## BIBLIOGRAFIA

- Dolado, J. J., y Viñals, J.: «Macroeconomic policy, external targets and constraints: The case of Spain», en Alogoskoufis, G., Papademos, L., y Portes, R. (eds.), *External Constraints on Macroeconomic Policy: The European Experience*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.
- Fernández, I., y Sebastián, M.: «El sector exterior y la incorporación de España en la CEE: Análisis a partir de funciones de exportaciones e importaciones», *Moneda y Crédito*, n.º 189, pp. 31-73, 1990.
- Fernández, V. J.: «La insuficiencia de la tasa de ahorro interno y el futuro de la balanza de pagos en España», *Información Comercial Española*, n.º 676-677, pp. 127-146, 1990.
- Fernández, V. J., y Pérez-Campanero, J.: «Política de tipos de cambio, 1982-1992», en Gámir, L. (ed.), *Política Económica de España* (en prensa).
- Sebastián, M.: «Un análisis estructural de las exportaciones e importaciones españolas: Evaluación del período 1989-91 y perspectivas a medio plazo», *Información Comercial Española*, n.º 699, pp. 9-24.

# Dimensión exterior de la crisis económica española

## Introducción

El proceso de homologación institucional y de apertura al exterior que la economía española ha vivido con especial intensidad desde mediados de los ochenta, coincidiendo con su incorporación a la CE, ha determinado su más estrecha relación de dependencia con el entorno exterior. Además ha propiciado que nuestra balanza de pagos y los tipos de interés y de cambio de la peseta ofrezcan cada vez una fotografía más fiel de los parámetros caracterizadores de la coyuntura económica y financiera por la que atraviesa. Este artículo tiene como objetivo valorar bajo la consideración de tales referencias algunos fenómenos relevantes de la actual crisis de la economía española.

En este sentido, discutiremos y valoraremos inicialmente aquello que muestra la evolución reciente del déficit exterior de la economía española para centrarnos en un segundo epígrafe en lo que, por su parte, muestra el modo en que ha empezado a financiar dicho déficit recientemente. Finalmente, introduciremos en el análisis la profunda crisis por la que atraviesa el área de estabilidad cambiaria que define el SME y, desde luego, el proceso de Unión Económica y Monetaria europea (UEM).

## 1. Lo que muestra el déficit exterior

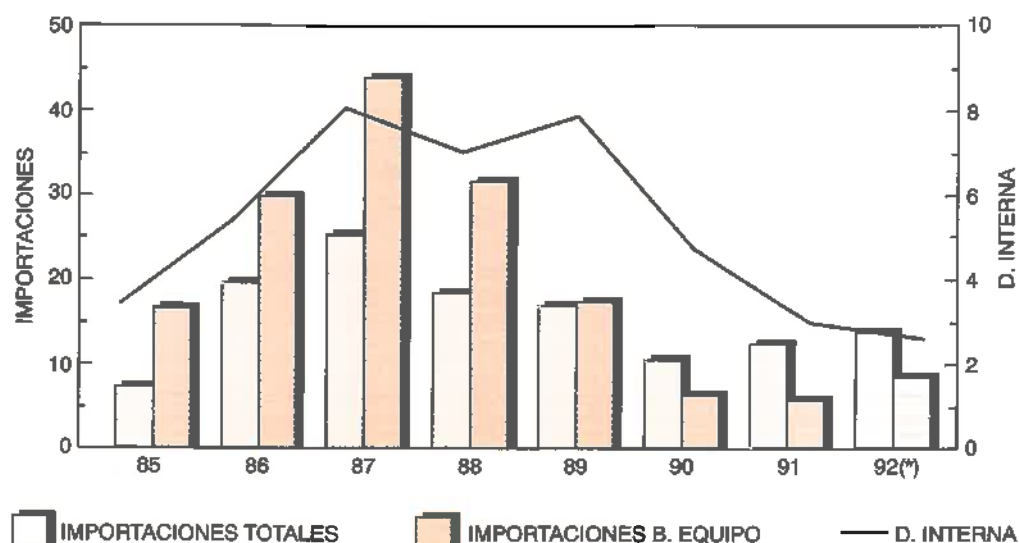
Los flujos comerciales exteriores españoles, y en particular las importaciones, han venido siendo un buen indicador de la posición en el ciclo de nuestra economía en los últimos años. En la fase más expansiva que duró hasta 1990, *el fuerte aumento de las compras exteriores eran producto básicamente del elevado crecimiento de la demanda interna*. La inadecuación en términos de capacidad de la oferta nacional a esa demanda determinó el recurso a los mercados exteriores, recurso al que contribuyó no obstante en alguna medida el proceso de desarme arancelario y la apreciación que tanto en términos reales como nominales experimentaba la peseta. Esa estrecha dependencia entre el fuerte crecimiento de la demanda interna y el de nuestras importaciones *estaba liderada además en cuanto a tasas de expansión por las importaciones de bienes de capital* (en el gráfico 1 pueden apreciarse ambos fenómenos), lo cual constituía una cierta garantía de incrementos futuros de la productividad vía aumento y modernización del stock de bienes de capital de la economía y, en última instancia, de mejora de su competitividad.

**Daniel Manzano**

Director de Análisis Económico

Analistas Financieros Internacionales, S. A.

GRAFICO 1  
TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES Y DE LA DEMANDA INTERNA (1985-1992)



Sin embargo, ambos fenómenos parecen haberse quebrado recientemente. A partir de 1990, y en plena fase de desaceleración económica, las importaciones de bienes muestran un crecimiento que, aunque desde luego inferior a la fase de mayor expansión de la demanda interna, no guarda esa dependencia con el comportamiento de esta variable. Así, mientras que el crecimiento real de la demanda nacional se reduce del 4,7 % en 1990 al 2,9 % en 1991 y es previsible que se sitúe en torno al 2,5 % en 1992, el del conjunto de las importaciones (según el Registro de Aduanas) pasó del 9,9 % en 1990, al 11,7 % en 1991 y en el primer semestre de 1992 define un crecimiento del 13,2 % respecto al igual período del año anterior. Todo esto ocurre además cuando las importaciones de bienes de capital han dejado de liderar la expansión de nuestras compras al exterior, liderazgo que ahora recae en las importaciones de bienes de consumo. Bien expresivo de esta circunstancia es que en el primer semestre de 1992 este tipo de bienes representa un 29 % del total de importaciones no energéticas frente al 21 % de las importaciones de bienes de capital, desviación de ocho puntos porcentuales que se ha producido en tan sólo dos años y medio ya que en 1989 ambas clases de productos tenían un peso similar, en torno al 23,5 %. Tan importante además de este hecho es que la mitad de esa brecha se haya abierto precisamente en el primer semestre de 1992, esto es,

justo en plena fase de agudización del proceso de desaceleración económica.

¿De qué son reveladores ambos fenómenos? Fundamentalmente de que las compras españolas del exterior han pasado a estar mucho menos determinadas en la actual coyuntura por la presión de la demanda sobre la oferta de producción nacional. Al margen de otros factores estructurales (la tasa de nuestras importaciones sobre el PIB sigue estando por debajo de la de nuestros socios comunitarios), aquéllas *se han hecho mucho más sensibles al progresivo deterioro de nuestra relación de intercambio* (pérdida de competitividad) que sugiere cualquier índice de precios relativos frente al exterior que se considere. Respecto a la CE y desde 1985 el «abaratamiento relativo de los bienes producidos en el exterior» se sitúa cerca de un 20 % si se consideran precios de consumo o costes laborales unitarios, aunque «sólo» un 8 % si se consideran precios de producción. Si se tiene en cuenta la evolución de los precios relativos del conjunto de nuestras importaciones frente a los de nuestras exportaciones, el «abaratamiento» relativo de las primeras supera a mediados de 1992 el 22 %. La sustitución de producción nacional por bienes importados y las mayores dificultades para colocar nuestros productos en el exterior (las exportaciones crecen en términos reales un 6 % en el primer semestre de 1992, la mitad que en 1991) han sido el resultado de este comportamiento y se

**CUADRO 1**  
**FINANCIACION DEL DEFICIT POR CUENTA CORRIENTE EN EL PERIODO 1986-1992**  
(Miles de millones de pesetas)

|                              | 1986   | 1987    | 1988    | 1989     | 1990     | 1991     | Ene-jun 92 |
|------------------------------|--------|---------|---------|----------|----------|----------|------------|
| 1. BALANZA POR C/C           | 692,2  | 175,3   | -348,8  | -1.367,6 | -1.592,1 | -1.657,7 | -1.394,4   |
| 2. ENTRADAS NETAS DE CAPITAL |        |         |         |          |          |          |            |
| A LARGO PLAZO                | -435,8 | 1.149,2 | 1.285,1 | 2.049,4  | 1.914,6  | 3.570,6  | 1.619,8    |
| De las que:                  |        |         |         |          |          |          |            |
| Sector privado               | -163,5 | 1.138,6 | 1.384,9 | 1.658,7  | 1.559,0  | 2.051,7  | 1.241,3    |
| Inversión neta               | 588,6  | 910,7   | 905,3   | 1.541,6  | 1.522,4  | 1.190,9  | 443,5      |
| Directa                      | 228,2  | 238,1   | 380,6   | 497,9    | 793,9    | 584,4    | 249,0      |
| En inmuebles                 | 190,2  | 218,8   | 265,5   | 297,6    | 235,5    | 150,3    | 24,3       |
| De cartera                   | 170,7  | 442,0   | 230,9   | 718,3    | 417,6    | 433,3    | 193,3      |
| Crédito neto (*)             | -752,1 | 227,9   | 479,6   | 117,1    | 36,6     | 860,8    | 797,8      |
| Sector público               | -272,3 | 10,6    | -99,8   | 390,7    | 355,6    | 1.518,9  | 378,5      |
| Inversión neta               | 1,8    | 38,6    | 37,4    | 240,8    | 153,5    | 1.396,7  | 265,6      |
| Crédito neto                 | -274,1 | -28,0   | -137,2  | 150,0    | 202,0    | 122,3    | 112,8      |
| 3. BALANZA BASICA (1 + 2)    | 256,4  | 1.324,5 | 936,3   | 681,8    | 322,5    | 1.912,9  | 225,4      |
| 4. ENTRADAS NETAS DE CAPITAL |        |         |         |          |          |          |            |
| A CORTO PLAZO                | 143,2  | 495,6   | 348,0   | 276,2    | 922,1    | 75,8     | 525,8      |
| 5. VARIACION RESERVAS        |        |         |         |          |          |          |            |
| CENTRALES (+ = aumento)      | 318,6  | 1.593,2 | 961,8   | 581,8    | 689,3    | 1.472,3  | 648,8      |

(\*) Incluye créditos a largo plazo otorgados con divisas procedentes de depósitos en divisas convertibles por las entidades registradas a residentes y créditos entre residentes y no residentes.

Fuente: Banco de España (Boletín Estadístico).

suman al adverso efecto que ya de por sí tiene la actual debilidad de la demanda tanto interna como externa en la actual coyuntura sobre el crecimiento de la producción nacional.

El sustancial aumento del déficit en que se traduce el comportamiento descrito de los flujos comerciales (nada menos que un 5 % en los primeros seis meses de este año) en un contexto de ralentización de la demanda es por tanto revelador, en última instancia, de una de las principales caracterizaciones de la economía española: *su incapacidad en los últimos años para domeñar las tensiones inflacionistas*, a pesar de contar con el dividendo deflacionista que ha supuesto el comportamiento de los precios de las importaciones.

## 2. Lo que muestra la balanza de capitales

La balanza de capitales sugiere por su parte un profundo cambio en la naturaleza de los flujos exteriores de la economía española, cambio que empieza a gestarse ya en 1991 y que aparece con toda su crudeza en 1992 con la plena liberalización de los movimientos de capital.

Así, desde nuestra incorporación a la CE en 1986

y hasta 1990 las entradas netas de capital a largo plazo superaron por sí solas holgadamente el elevado déficit por cuenta corriente (cuadro 1); en concreto, tales entradas más que doblaron las necesidades de financiación exterior en el conjunto de estos cinco años. Pero no sólo eso, sino que más del 90 % de esas entradas netas de capital a largo plazo estuvieron dirigidas al sector privado y de éstas casi su totalidad en forma de inversión siendo prácticamente irrelevante las entradas de capital vía financiación crediticia como consecuencia de las restricciones existentes en algunos años de este período. Aún más, entre las formas de inversión, la directa (la de mayor ánimo de permanencia, la más difícilmente liquidable y más estrechamente asociada a la rentabilidad de inversiones reales) superaba a las otras dos vías de inversión (en cartera y en inmuebles) y bastaba ella sola para financiar más de la tres cuartas partes del déficit corriente.

Aunque en 1991 las entradas de capital a largo plazo siguieron siendo extremadamente importantes y continuaron más que doblando el saldo deficitario de la balanza corriente, ya se produce el primer giro importante; el sector público se convierte en un receptor muy importante de los fondos exteriores que se materializan además en títulos de



deuda pública. Esa adquisición de deuda pública española por no residentes que dominó las entradas de fondos en nuestro país cambió la naturaleza de la financiación exterior de la economía española. Aun cuando caracterizados como inversión, las connotaciones de tales flujos con la financiación crediticia son evidentes y, desde luego, convertían en mucho más inestable la financiación exterior.

En 1992 los cambios son ya radicales. Las entradas netas de capital a largo plazo apenas superan en el primer semestre el déficit por cuenta corriente y aquéllas aparecen dominadas ya por la financiación crediticia en detrimento de la inversión exterior en activos españoles. Por otra parte, el peso de la financiación a corto plazo va en aumento. Aunque el creciente sesgo hacia el crédito y, al mismo tiempo, hacia el corto plazo es producto en buena parte de la plena liberalización de capitales vigente en nuestro país desde principios de año, está asociado también íntimamente con el deterioro en los últimos meses de los desequilibrios básicos de la economía española y con la crisis de expectativas respecto del proceso de Unión Económica y Monetaria europea (UEM) del que tanto se había beneficiado. En definitiva, la profunda transformación que se ha operado en los movimientos de capital de la balanza de pagos se encuentra, desde luego, en el otro extremo del mejor de los comportamientos posibles en el ámbito de la financiación exterior.

### 3. La crisis del SME y de la peseta

Al adverso escenario que queda dibujado tanto en el seno de la balanza corriente como en la balanza de capitales de nuestro país debe sumarse la crisis que caracteriza al área de estabilidad cambiaria que conforma el SME. Este no se había visto sometido nunca antes, desde su instauración en 1979, a una convulsión tan fuerte como la que exhibe al escribir estas líneas. Curiosamente esta situación se produce en un período en el que los Estados miembros de la Comunidad estaban a punto de dar un salto cualitativo en el proceso de integración europea y, en particular, en el de unión monetaria, idea que impregnaba el acuerdo fundacional del SME.

El abandono de dos divisas, la libra esterlina y la lira italiana, del mecanismo de cambios e intervención, hecho sin precedentes en el SME y que hay que buscar en los años setenta en la disciplina de la llamada «serpiente monetaria europea» a la que desbancó el Sistema, deja a éste sin la cobertura de la credibilidad de la que se había arropado en

el pasado reciente. Un período de casi seis años de excepcional estabilidad cambiaria en el contexto europeo.

El déficit de convergencia entre los países comunitarios que el propio Tratado de Maastricht pretendía restañar imponiendo condiciones exigentes para el acceso a la tercera y última fase de la Unión Económica y Monetaria (UEM) se ha convertido en el detonante de una crisis cambiaria e institucional acrecentada por el déficit, aun mayor, en la coordinación de las políticas económicas, y, en particular, de las monetarias.

Las consecuencias, que tal vez habría que calificar todavía de provisionales a la hora de escribir estas líneas, de esta crisis son varias. A pesar del voto afirmativo en el referéndum francés, esta crisis cambiaria, que no debe olvidarse se ha superpuesto y está íntimamente ligada a la crisis económica y política en la que está sumido el continente europeo, supondrá un freno drástico de la UEM. Es más, es muy probable que, aun en un escenario de cierta restauración del consenso logrado en Maastricht el pasado diciembre, quede definido «de facto» la Europa a dos velocidades preconizada por Alemania.

Independientemente de sus implicaciones políticas, su implicación económica no será otra que la «cotización» de una mayor prima de riesgo para los activos financieros y reales de aquellos países que han quedado más desplazados del núcleo privilegiado. En última instancia ello no supone sino la obligación de asumir a medio plazo por estos países, entre los que desde luego se encuentra España, unos diferenciales de tipos de interés frente a las monedas de dicho núcleo más amplios que los vigentes mientras estuvo vivo el horizonte que dibujaba el Tratado de Maastricht.

La crisis de confianza en el Sistema con la que se saldará esta crisis y, en este contexto, la más abierta exhibición por nuestro país de sus desequilibrios básicos (bien reflejados algunos como hemos visto en la balanza de pagos), antes abrigados por las expectativas de convergencia que inducía el propio proceso institucional de la UEM, dejan una única salida a la política económica española: extremar, más ahora incluso que antes, el rigor en la gestión de la política monetaria y, desde luego, en la presupuestaria. Es el único modo de combatir el adverso dividendo inflacionista de la «solución devaluatoria» con la que de momento se ha saldado la crisis y de propiciar la recuperación de la confianza en una moneda y en una economía desamparada ahora del «paraguas» de Maastricht y de la estabilidad cambiaria que garantizaba el SME. El «ajuste» de la economía española es inevitable. □

## ¿Un ajuste «vía empleo»?

El freno a la expansión de la actividad económica española constatado desde 1989, como resultado de la orientación restrictiva adquirida por la política monetaria, la maduración del ciclo expansivo y las incertidumbres surgidas en el panorama económico internacional, apenas ha favorecido una corrección de los desequilibrios básicos de la economía —inflación y déficit exterior—, así como del déficit público. Sin embargo, tal ralentización del crecimiento económico sí ha venido acompañada de un fuerte ajuste del empleo en nuestro país. La necesidad de tal ajuste, y el que todavía está por producirse, debe cuestionarse aunque al mismo tiempo entenderse dadas las características del aparato productivo español y de nuestro mercado de trabajo.

### Consideraciones sobre el grado de ajuste vía empleo

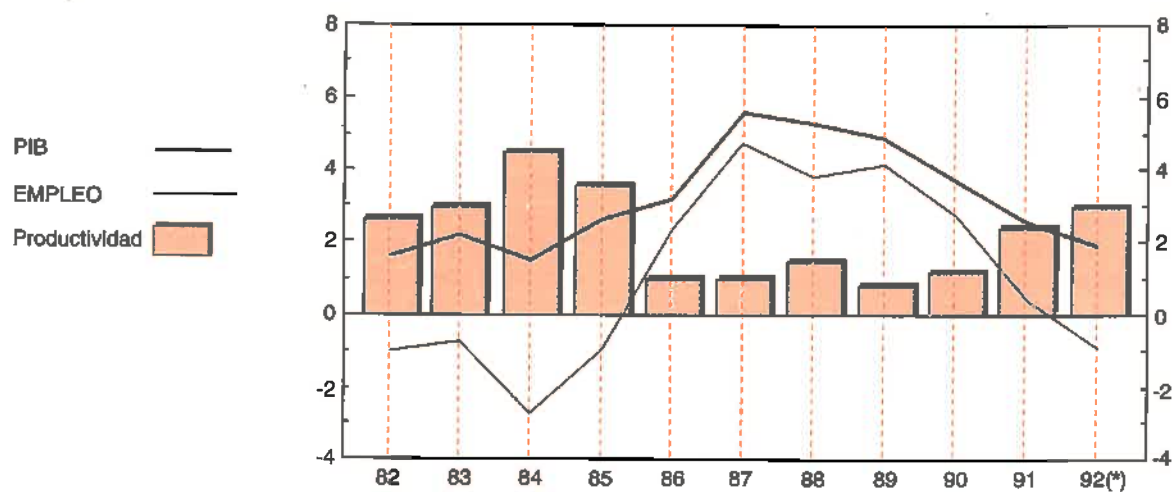
Nadie duda de que una mejora de los desequilibrios de la economía exige una tasa de crecimiento de la actividad moderada; ahora bien, de la evolución de los salarios y los beneficios dependerá que la misma traiga consigo un fuerte ajuste vía empleo. La dualidad presente en nuestro sistema productivo entre aquellos sectores sometidos a la disciplina de mercados amplios y abiertos y aquellos otros situados al abrigo de la competencia pueden considerarse como uno de los principales obstáculos a la transmisión de los efectos de una política antiinflacionista como la instrumentada en España desde mediados de 1989, y como una de las causas del coste que en términos de empleo puede tener dicha política.

En efecto, los elevados crecimientos salariales registrados en los últimos años se han podido repercutir en el sector terciario o bien en los precios finales, manteniendo el margen de beneficio empresarial ante la ausencia de competencia procedente del exterior, o bien en la cuenta de resultados de aquellas empresas de servicios que, por su carácter público, permitían asumir pérdidas. Mientras tanto, en sectores como el agroalimentario o el industrial, en los que los precios vienen condicionados por un mercado más amplio, el encarecimiento de los servicios adquiridos como input y los mayores costes salariales han amenazado directamente el empleo y la propia supervivencia de las empresas. De hecho, con crecimientos salariales similares en la industria y los servicios, en 1991 se perdieron 80.800 puestos de trabajo en el primer sector, al tiempo que en el segundo se incrementaba la ocupación en 145.200 personas.

**Belén Mateos Sanz**

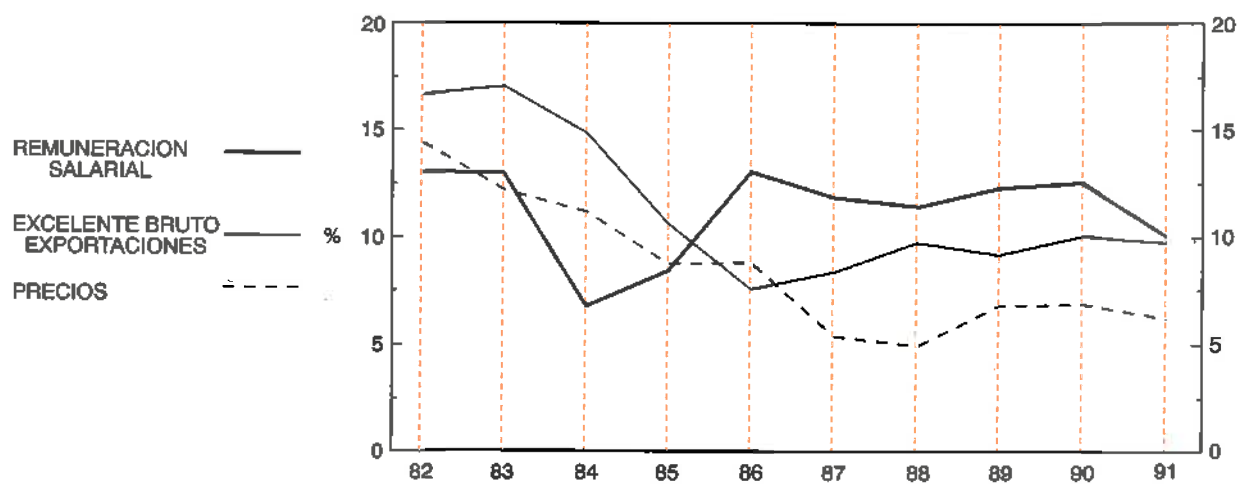
*Analistas Financieros Internacionales, S. A.*

**GRAFICO 1**  
**PIB Y EMPLEO**  
(Tasa media anual de variación)



(\*) Previsiones AFI.  
Fuente: INE y AFI.

**GRAFICO 2**  
**SALARIOS, BENEFICIOS Y PRECIOS**  
(Tasa media anual de variación)



Fuente: INE y Banco de España.

Por otra parte, la insensibilidad de los salarios a las condiciones del empleo es una consecuencia lógica de las características del mercado de trabajo, donde también puede hablarse de un claro dualismo o segmentación entre aquellos trabajadores que disfrutan de un puesto de trabajo estable y un crecimiento salarial garantizado y aquellos otros sobre los que en definitiva recae el ajuste de empleo cuando la negociación salarial no se adecua a las condiciones específicas de productividad y demanda de las empresas. A ello estarían contribuyendo, por un lado, los intereses de los sindicatos, en la actualidad centrados en la mejora de las condiciones de trabajo de quienes ya están ocupados, y, por otro, el sistema de negociación salarial vigente en España, basado en convenios en el ámbito nacional.

Asimismo, la introducción intensiva de la contratación temporal desde 1986, que resultó muy beneficiosa cuando la economía estaba creciendo rápidamente, ha propiciado una desaceleración del nivel de empleo igualmente rápido una vez iniciada la pérdida de pulso de la actividad económica. En la medida en que el encarecimiento de los costes salariales ha incrementado las ventajas de contratar trabajadores temporales, dado el más bajo nivel de las remuneraciones de éstos, las empresas han tendido a intensificar la flexibilidad del empleo, conduciendo a una rotación de asalariados temporales más elevada de lo que sería conveniente desde el punto de vista económico y social. Así, mientras que el último año se producía un descenso del número de asalariados con contrato indefinido de 188.500 personas, los trabajadores con empleo eventual se incrementaban en 162.900, alcanzando un peso en el total de asalariados de un 33,5 %, cinco puntos superior al registrado al inicio del proceso de desaceleración del empleo.

### Tendencias actuales en el mercado de trabajo

Los resultados de la Encuesta de Población Activa (EPA) correspondientes a la primera mitad de 1992 recogen una intensificación del proceso de ajuste del mercado laboral iniciado en 1989 en nuestro país. La destrucción de algo más de 100.000 empleos se ha visto acompañada por un incremento del número de parados cercano a los 120.000, lo que ha dado lugar a un sustancial aumento de la tasa de desempleo hasta niveles superiores al 17,5 %, sobrepasando los registrados a mediados de 1989.

Esta fuerte elevación del paro según la EPA

contrasta con la caída del mismo, de unas 145.000 personas, que se deriva de los datos de paro registrado proporcionados por el INEM, lo que parece poner de manifiesto el escaso incentivo de la población activa a inscribirse en sus oficinas. De hecho, según la primera fuente, se consideraban parados en el segundo trimestre de 1992, 2.686.000 personas, mientras que tan sólo unos 2.230.000 se habrían registrado como tales.

Tal discrepancia, que en parte puede ser debida a la desconfianza que existe en el INEM, como organismo dirigido a fomentar la búsqueda activa de empleo y a proporcionar las facilidades para que dicha búsqueda sea eficaz (de ahí el proceso de reforma que el Gobierno pretende llevar a cabo), no debe desligarse en todo caso del propio desánimo de la población en un contexto depresivo de la actividad y el empleo. De hecho, la diferencia entre las variaciones del número de parados según ambas fuentes cambia de signo en períodos de expansión económica y de fuerte creación de puestos de trabajo. De igual forma cabe explicarse el reducido crecimiento de la población activa en aquellos sectores más castigados de la economía, dado el escaso incentivo existente en la actualidad a la incorporación al mercado de trabajo.

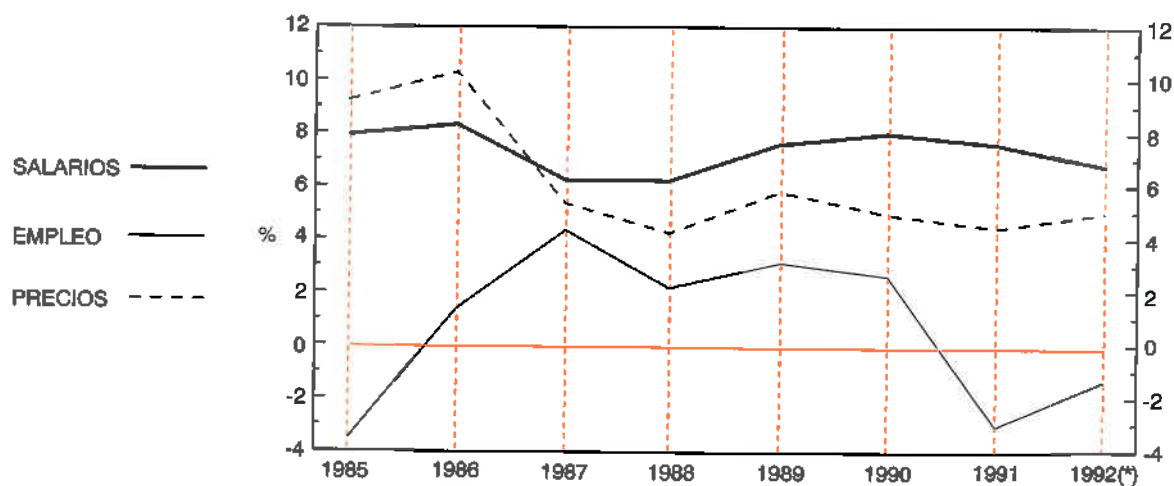
Al mismo tiempo, la evolución del paro estimado por sectores productivos en los trimestres más recientes revela un cierto freno al aumento del desempleo en la industria y la agricultura, lo que podría estar asociado al cambio de sector de actividad de un gran número de trabajadores industriales y, sobre todo, agrarios (especialmente los jóvenes), que podrían haber pasado al mercado de trabajo de la construcción o a los servicios, sectores en los que se observa, por el contrario, una tendencia a la aceleración del paro.

Los descensos en el nivel de empleo global en los últimos trimestres reflejan asimismo un cierto contagio del ajuste que hasta ahora había tenido lugar en los sectores sometidos a la competencia exterior hacia aquellos otros situados al abrigo de la misma, soportando en todo caso el mayor peso del mismo la construcción, en paralelo a la crisis de actividad por la que atraviesa dicho sector.

En efecto, mientras el proceso de destrucción de empleo iniciado en los sectores industrial y primario parece desacelerarse en la medida en que se habría estado produciendo un paulatino abandono de trabajadores, en la construcción se reducía el número de ocupados en el primer semestre de 1992 en unas 53.000 personas. El sobredimensionamiento de las empresas constructoras durante los años de expansión económica, con una creación de empleo de casi medio millón de personas,



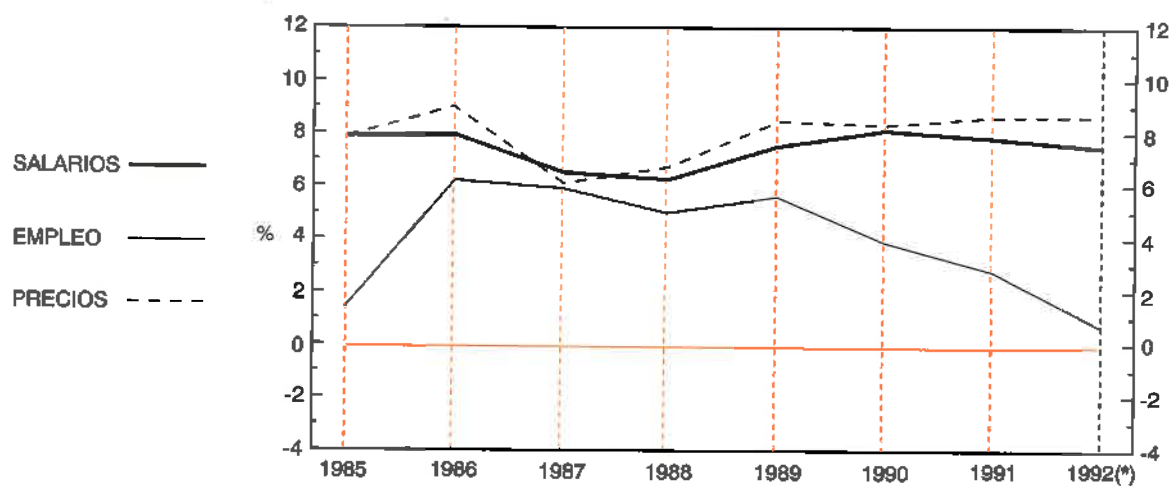
**GRAFICO 3**  
**SALARIOS, EMPLEO Y PRECIOS EN LA INDUSTRIA**  
(Tasa media anual de variación)



(\*) Tasa interanual enero-junio.

Fuente: INE y Ministerio de Trabajo y SS.

**GRAFICO 4**  
**SALARIOS, EMPLEO Y PRECIOS EN LOS SERVICIOS**  
(Tasa media anual de variación)



(\*) Tasa interanual enero-junio.

Fuente: INE y Ministerio de Trabajo y SS.

ha debido originar, a raíz de la notable pérdida de actividad del sector, importantes mermas de productividad y elevación de sus costes que, indefectiblemente, les ha llevado a reducir sus plantillas.

Por su parte, la desaceleración que viene experimentando la ocupación en el sector servicios en los últimos años se traducía en el primer semestre de 1992 en un descenso de unas 10.000 personas, lo que parece poner de manifiesto la pérdida en su capacidad de generar empleo de no pocos subsectores de servicios aquejados ya de síntomas de debilidad. En todo caso, el insuficiente ajuste que, por el momento, se está produciendo en este sector responde a la también insuficiente desaceleración de la demanda dirigida a los servicios ligados al turismo (en un año protagonizado por la Exposición Universal de Sevilla y los Juegos Olímpicos de Barcelona) y a los desarrollados casi en exclusividad por las administraciones públicas, así como a sus mayores requerimientos de mano de obra (como consecuencia del menor crecimiento de la productividad) en comparación con el resto de ramas de actividad.

En este sentido, no hay que olvidar que el proceso de ajuste del mercado de trabajo sigue centrado en el sector privado de la economía (en donde se ha detectado además, en la primera mitad de 1992, un desplazamiento de ocupados asalariados hacia ocupados autónomos), mientras que el grupo de asalariados del sector público, englobados básicamente en el sector servicios, mantiene todavía una clara tendencia al alza (representando en el momento actual el 23,7 % del total, un punto más que el peso del mismo al comienzo del proceso de desaceleración económica). El fuerte crecimiento del funcionariado de las comunidades autónomas y de los municipios, provocado por el traspaso de competencias, estaría contribuyendo a la creación neta de empleo en este colectivo, con la consiguiente repercusión sobre los gastos de personal del sector público (de hecho, las subidas salariales pactadas en la Administración pública son en la actualidad ligeramente superiores a las del sector privado).

### Algunas conclusiones

Si bien es cierto que la destrucción de empleo afecta ya a los sectores menos expuestos a la competencia, no menos cierto es que, en el caso de los servicios, el deterioro del empleo es por el momento mínimo en comparación con el que ya ha tenido lugar en la industria y el que se empieza a

constatar en la construcción. La presión ejercida por el comportamiento de los salarios, con un crecimiento similar al de la industria, sigue sin constituir un impedimento a la contratación de nuevos trabajadores, en la medida en que los mayores costes son fácilmente trasladables a los precios. En este sentido, la liberalización y desregulación del sector servicios constituye una tarea apremiante para que la lucha antiinflacionista tenga los menores efectos —algunos de ellos ya irreparables— sobre el ajuste real «vía empleo» en nuestro país.

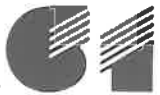
La dualidad que asimismo se observa en el empleo de los sectores privado y público de la economía reflejaría el fuerte peso que está adquiriendo el sector público como amortiguador del proceso recesivo que se extiende lentamente y que se configura cada vez más claramente como un elemento clave en la moderación de la tasa de inflación y en la posterior entrada de la economía en una senda de crecimiento equilibrado.

Aunque es posible controlar la inflación de determinados sectores mediante medidas de demanda, el coste de las mismas en términos de empleo se intensifica como consecuencia de la segmentación del aparato productivo y de un inadecuado funcionamiento del mercado de trabajo. Ello subraya la necesidad e importancia de las políticas, contempladas en parte en el Programa de Convergencia elaborado por el Gobierno el pasado mes de abril, orientadas a reformar el sistema de negociación salarial, a eliminar las barreras existentes a la movilidad funcional y geográfica de la mano de obra, a reforzar los incentivos al proceso de búsqueda activa de empleo, a mejorar el sistema de formación profesional, a reformar el sistema de percepción del subsidio de desempleo vinculándolo a ésta y, por último, a estimular una mayor eficiencia de la economía española, en particular del sector servicios.

Al mismo tiempo, el cambio de actitud tanto de los representantes de los trabajadores como de los empresarios, en el sentido de formular una política de rentas que contribuya a crear el clima necesario para el mantenimiento del empleo actual y la generación de nuevos puestos de trabajo, se constituye en un factor crucial para frenar el deterioro de este mercado. □

# Agricultura y Sociedad

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

OCTUBRE  DICIEMBRE  
1991

ENERO  MARZO  
1992

## ESTUDIOS

PERE MIR

Aspectos metodológicos y teóricos de la función de producción agraria.

M<sup>a</sup> TERESA PEREZ PICAZO

Riqueza territorial y cambio agrícola en la Murcia del siglo XIX. Aproximación al estudio de una contabilidad privada (Circa 1800-1902).

RAFAEL VALLEJO POUSADA

Desamortización de Mendizábal y transformación del régimen de propiedad de la tierra: la redención de censos como vía formal. Pontevedra 1836-1843.

JOAQUIN A. MILLAN

Relaciones dinámicas entre precios agrícolas e industriales y dinero en España.

FEDERICO AGUILERA KLINK

¿La tragedia de la propiedad común o la tragedia de la malinterpretación en economía?

## NOTAS

NELLY JAZRA BANDARRA

Los elegidos de la reforma de los fondos estructurales.

VICENTE PEREZ MOREDA

Alimentación, desnutrición y crecimiento económico. El hambre en la historia.

ENRIC SAGUER Y PERE SALA

Un nuevo campo de estudio: la Historia ecológica.

## BIBLIOGRAFIA

I. Crítica de libros: TOMAS GARCIA AZCARATE: «La exportación a través de los fondos comunitarios de desarrollo»; «Matières premières et commodités»; «Le Krach alimentaire. Nous redeviendrons paysans». ANTONIO SEGUI NAVARRO: «El Pirineo español». MARIANO PESET: «El mayorazgo en la historia económica de la región murciana, expansión, crisis y abolición (s. XVII-XIX)». JESUS MILLAN: «Capitalismo y renta propietaria: la agricultura gerundense en el tránsito al liberalismo. Els propietaris i els altres». PEGERTO SAAVEDRA: «O monte en Galicia».

II. Revista de libros. III. Revista de Revistas. Convocatorias.

## ESTUDIOS

CECILE BERNARD Y ODILE HOFFMAN

La seguridad alimenticia en zona de plantación de café, intervención estatal y estrategias campesinas (Veracruz, México).

JOSE MARIA GARCIA ALVAREZ-COQUE

Factores determinantes del gasto público agrícola de las Comunidades Autónomas.

JESUS MARIA GARAYO

Deforestación del territorio: el hayedo de los montes de la Parazonería General de Encía (siglos XVIII-XX).

PEGERTO SAAVEDRA

La economía vitícola en la Galicia del Antiguo Régimen.

M<sup>a</sup> DOLORES GARCIA RAMON

Desarrollo y tendencias actuales de la geografía rural (1980-1990). Una perspectiva internacional y una agenda para el futuro.

## NOTAS

PABLO CAMPOS PALACIN

Reunión internacional sobre sistemas agroforestales de dehesas y montados.

LUIS ENRIQUE ALONSO

Un viaje hacia la cara oscura de la modernización. Notas a propósito de dos estudios modelísticos sobre desarrollo regional.

## BIBLIOGRAFIA

I. Crítica de libros: ADELA GARCIA MUÑOZ: «Labor, markets and agricultural production». CARLOS ROMERO: «Multicriterium optimization and its utilization in agriculture». TOMAS GARCIA AZCARATE: «The world beef market. Government intervention and multilateral policy reform». A. M. BERNAL: «Cañadas, cordeles y veredas». JUAN A. ORTEGA Y MEDINA: «México prehispánico, evolución ecológica del Valle de México».

II. Reseña de libros. III. Revista de Revistas. Informaciones y convocatorias.

Director: Cristóbal Gómez Benito.

Edita: Secretaría General Técnica  
Ministerio de Agricultura, Pesca y  
Alimentación.

## SUSCRIPCION ANUAL PARA 1992

|                       |             |
|-----------------------|-------------|
| — España .....        | 5.000 ptas. |
| — Estudiantes .....   | 3.500 ptas. |
| — Extranjero .....    | 6.500 ptas. |
| — Número suelto ..... | 1.500 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).

## Alternativas de política económica

**Luis Gámir**

*Coordinador de Política Económica  
del Partido Popular*

**E**l problema básico de la situación económica española es el gasto público.

Tanto sus incrementos planeados como su falta de control, que lleva a aumentos muy superiores a los previstos, han implicado —a pesar de la continua elevación de la presión impositiva— déficit públicos muy lejanos del camino de Maastricht.

El déficit público está además impactando en el resto de la política económica. No hay posibilidad de política de rentas, entre otras razones por la «especial relación» —no positiva— de este Gobierno con los sindicatos. Al final, los excesos de la política fiscal deben compensarse con el instrumento único y tradicional de la política monetaria, lo que eleva los tipos de interés y ha llevado, a través de los movimientos de capitales, a un tipo de cambio artificialmente sobrevalorado, que resta competitividad a la economía española.

En ciertos sectores profesionales de economistas está manteniéndose un enfoque casi «fatalista»: como el Gobierno no sabe controlar el gasto público; como no se puede hacer política de rentas; como la creación de dinero está, al menos en parte, al servicio del déficit, mantengamos un tipo de cambio elevado como instrumento antiinflacionario casi único.

Este enfoque lleva a un claro dualismo en la vida económica. El «pagano» es el sector de bienes comercializables internacionalmente, que se ve estrangulado entre la desaparición del antiguo proteccionismo y el tipo de cambio. (Entre paréntesis, hubiera sido más lógico que la eliminación del proteccionismo frente a Europa hubiese ido unida a un deslizamiento a la baja del tipo de cambio. Recuérdese que, aunque en medida mucho menor, el antiguo proteccionismo afectaba también a la exportación, a través de la prima oculta en la desgravación fiscal. Un ejercicio teórico de proteccionismo efectivo con un modelo bi-sectorial entre bienes comercializables y no comercializables, que buscara una asignación competitiva de recursos tomando en cuenta la desaparición de medidas de protección frente a las importaciones y, en menor grado, sobre las exportaciones, nos hubiera llevado a la conveniencia de una peseta con un tipo de cambio menos «fuerte».)

Cerremos el paréntesis y volvamos al argumento básico: la política antiinflacionaria de tipo de cambio alto ha afectado sólo a un grupo de bienes, estrangulándolos frente al resto. Así, por ejemplo, la industria en fábrica apenas puede subir sus precios un 2 o un 3 %, mientras que los de los servicios se elevaban en más del 10 % anual. Está siendo, de un lado, un eficiente sistema para des-



industrializar el país, frente al que poco valen los pequeños impactos micro de apoyos concretos y, de otro, un ineficaz método contra la inflación, ante el gran peso de la producción de los bienes y servicios no comercializables.

Por último, a) el mantenimiento de esta política durante un período largo —con los intensos déficit público y de balanza de pagos por cuenta corriente que trae consigo—; b) la recesión a la que nos vemos abocados —el crecimiento el año que viene puede ser negativo—, y c) nuestra inflación diferencial respecto a Europa han llevado a una fase de menor atractivo y credibilidad de nuestra economía y de la peseta, lo que empieza a hacer insostenible el modelo, aparte y además de sus rasgos «perversos».

Frente a este enfoque, que está distorsionando nuestra economía, ¿por qué no enfrentarse con el problema básico: el gasto público?

Una política de control del gasto público pasa por muy diversas medidas. A modo de ejemplo, citemos las cinco siguientes:

1. Un presupuesto base cero, en vez de «incrementalista», en el que la base para discutir cada partida presupuestaria sea cero y no lo gastado el año anterior.

2. Configurar todo el presupuesto como un auténtico presupuesto por programas. Valorar y establecer una clasificación de cada programa según su ratio beneficio social/coste o eficacia/coste. Con este enfoque micro, reducir o eliminar los programas con menor beneficio para la sociedad en relación al coste para el contribuyente.

3. Cubrir sólo parcialmente las vacantes que se produzcan en la Administración central.

4. Reducir el número de ministerios, de organismos autónomos y de directores generales y cargos políticos en general (el número de directores generales en la actualidad es más del doble que en 1982, cuando los socialistas empezaron a gobernar, a pesar de la importancia de las transferencias a las autonomías durante estos diez años).

5. Establecer un catálogo de duplicidades de funciones —y gastos— entre las administraciones central, autonómica y local y una política coordinada con el objetivo de su eliminación.

La reducción del gasto público en términos porcentuales del PIB —y su control para que la realidad se ajuste a lo presupuestado— es el elemento básico de un nuevo rumbo en la política económica española. Forma parte, a su vez, de un «trípode» que sustentaría la «nueva política fiscal», cuyos otros dos pies serían la reducción de impuestos y las privatizaciones.

El ajuste del sector público en esta crisis no debe recaer sobre los ciudadanos —incremento de impuestos—, sino sobre la propia Administración —control del gasto público y privatizaciones.

La imposición debe primero congelarse y en una siguiente fase reducirse. Este planteamiento por fases se debe a la difícil herencia socialista en el campo del déficit público.

La tendencia debe ir, en cuanto sea posible, en la dirección de la reducción de impuestos. Por ejemplo, el objetivo debe ser un tipo máximo en el IRPF del 40 % en vez del 56 % actual, tras el último incremento con carácter retroactivo impulsado por el Gobierno. Por otra parte, la fiscalidad de la empresa española —si se suma el impuesto de sociedades y las cuotas empresariales de la Seguridad Social— es claramente superior a la media comunitaria. Hay que buscar que el beneficio gravado será el real y no el administrativamente estimado como tal (políticas de amortizaciones, regularización de balances, eliminación de la doble imposición de dividendos, etc.), aparte de una cierta política de apoyo fiscal a las pymes.

El tercer pie del trípode debe ser la política de privatizaciones. El camino lógico sería: a) establecer, en una ley de bases, los sectores y las actividades en los que, en la actualidad y no por motivos históricos, es conveniente la actuación de la empresa pública; b) un catálogo de empresas y actividades empresariales públicas, aunque no tengan la forma jurídica de empresa, y c) un plan de privatizaciones que resulte del contraste entre a) y b). (Hay que recordar que tenemos un sector público empresarial mucho más por aluvión y acumulación que por criterios cartesianos.)

Con este trípode, la política fiscal pasaría a tener el máximo protagonismo dentro de toda la política económica y dejaría a la política monetaria en un necesario lugar secundario.

La política monetaria ha tenido, de hecho, como principal papel en los últimos años, el de enfrentarse a los incontrolados déficit públicos, intentando dominar la inflación —lo que no ha conseguido—. Esta política ha llevado a tipos de interés elevados y a un tipo de cambio artificialmente sobrevalorado, como antes vimos.

El protagonismo de la política fiscal mencionada debe llevar a una política monetaria restrictiva, pero que permita plantearse el objetivo de tipos de interés más reducidos y un tipo de cambio más realista (aparte de que se pueda decidir en su momento una variación de la paridad al entrar en la banda estrecha, siempre que vaya acompañada de las apropiadas políticas fiscal y monetaria y si es

posible de rentas: una devaluación «en frío» sería ineficaz).

El Gobierno actual no tiene capacidad política para llevar a cabo una política de rentas, capacidad que tuvieron los gobiernos centristas y los socialistas hasta hace unos años.

El cambio brusco de coyuntura, desde crecer cerca del 6 % en el primer semestre de 1990 a las tasas de crecimiento negativas en las que es posible que nos posicionemos el año próximo, no ha tenido el acompañamiento necesario en nuestra realidad salarial, lo que es lógico por lo imperfecto de nuestros mercados de trabajo.

Al menos de forma transitoria y mientras se realizan reformas estructurales más profundas, parece conveniente «ayudar al mercado de trabajo a ayudarse a sí mismo», con la política de rentas. Ello exige dos condiciones:

a) Una relación diferente entre Gobierno e interlocutores sociales.

b) Recuperar la credibilidad de la inflación esperada, elemento básico de toda la política de rentas desde los Pactos de la Moncloa hasta el AES y que, desgraciadamente, se ha perdido en los últimos años, debido a las fuertes disparidades —a veces superiores al 100 %— entre los objetivos de inflación del Gobierno y la realidad.

Una combinación muy distinta de políticas fiscal, monetaria y de rentas debe ir unida a enfrentarse, de verdad, con las políticas de oferta y estructurales. Este Gobierno ha sido generoso en sus declaraciones verbales en organizaciones empresariales sobre la conveniencia de estas políticas y excepcionalmente avaro a la hora de llevarlas a la práctica.

Este enfoque alternativo de política económica debe ir unido a ciertos elementos psicológicos: los agentes económicos y la sociedad en general deben tener claro que se va a realizar una política intensa de saneamiento y transformación del sector público, acompañada por el resto de las políticas mencionadas y que todo ello se va a llevar a cabo de forma constante y con un nuevo clima de expectativas, que transmita que estamos en una crisis importante —agudizada por la actuación de este Gobierno—, pero que existe una política económica alternativa que puede ayudar a superarla.

Acabemos este artículo con una pregunta relacionada con el Public Choice —o simplemente con el enfoque, en el que tanto insistió Jané Sola, según el cual política económica es política, sustantivo, y economía sólo adjetivamente—. La pregunta sería: ¿políticamente, puede este Gobierno enfrentarse con esta crisis? La respuesta es la que

decidan los ciudadanos democráticamente en un proceso electoral. Pero, quizás, habría que recordar que el socialismo en el poder estaba «fresco» y no gastado síquica y políticamente para hacer frente a la situación de 1983 —con los errores que pudiera cometer—; que luego se encontró con una fase de crecimiento que, como ha analizado Julio Segura, no utilizó para hacer frente al problema del déficit público y que parece objetivo decir —y no es una crítica típica desde la oposición— que está gobernando con bastante menor eficacia en esta legislatura. Recordemos la falta de éxito del Pacto Social del Progreso y de la política de competitividad; lo inadecuado del Presupuesto de 1992 y sobre todo de su ejecución; lo irreal de su Programa de Convergencia y lo ineficaz de sus medidas de antes del verano.

En todo caso, lo que sí parece conveniente es que se convoquen elecciones y la sociedad decida. Tiene razón Arturo Gil, vicepresidente de la CEOE, cuando dice que de este Gobierno ya no se puede esperar casi nada. Se vive un clima pre-electoral, que no es el más adecuado para enfrentarse con rigor y eficacia con esta crisis. Prolongarlo es perder meses preciosos ante una situación tan difícil como la actual. Incluso, por puras razones económicas, es aconsejable anticipar el proceso electoral.

Este país tiene una gran capacidad para ir mejor. Pero para ello hace falta una dirección eficaz y no gastada. El problema no es, pues, de la empresa, sino de sus administradores. □

## INDICE

|                                                                                                                                                                                          |             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>Presentación:</b>                                                                                                                                                                     | <b>Pág.</b> |
| Las ciudades son objeto de especial atención por parte del MOPT. <i>Por JOSÉ BORRELL FONTELLES</i>                                                                                       | 7           |
| <b>OPINION</b>                                                                                                                                                                           |             |
| Introducción. <i>Por JOSÉ A. ZARAGOZA RAMEAU</i>                                                                                                                                         | 11          |
| Madrid, Ciudad global. <i>Por JOAQUÍN LEGUINA</i>                                                                                                                                        | 15          |
| Del Declive a la Regeneración de las Ciudades: El caso de la Metrópoli. de Bilbao. <i>Por JOSÉ A. PRADERA JAUREGUI</i>                                                                   | 19          |
| La ciudad en el seno del Estado. <i>Por PASQUAL MARAGALL</i>                                                                                                                             | 27          |
| Política de ciudades para Andalucía. <i>Por JUAN J. LÓPEZ MARTOS</i>                                                                                                                     | 31          |
| <b>PROYECTOS</b>                                                                                                                                                                         |             |
| La actuación Barajas: Una oportunidad para Madrid. <i>Por IGNACIO MARINAS MONTALVILLO y FELIPE MANCHÓN CONTRERAS</i>                                                                     | 43          |
| La mejora de la movilidad metropolitana en Madrid: Ampliación de la CN-VI. <i>Por FRANCISCO FERNÁNDEZ LAFUENTE, EDUARDO MOLINA SOTO y ANGEL CARLOS APARICIO MOURELO</i>                  | 63          |
| Necesidad de concertar actuaciones de las Administraciones en el Delta del río Llobregat. <i>Por MIGUEL DURBÁN</i>                                                                       | 105         |
| Bilbao. Territorio y regeneración productiva. <i>Por EDUARDO LEIRA y DAMIÁN QUERO</i>                                                                                                    | 117         |
| La Remodelación del Ferrocarril de Vía Estrecha en Oviedo: Un ejemplo de Operación Urbana en ciudades de escala intermedia. <i>Por JESÚS GAGO DÁVILA y JOSÉ M.ª GARCÍA-PABLOS RIPOLL</i> | 133         |
| Pasillo Verde Ferroviario, una consecuencia histórica. <i>Por JOSÉ I. ECHEVERRÍA ECHANIZ</i>                                                                                             | 157         |
| <b>COMUNIDAD EUROPEA</b>                                                                                                                                                                 |             |
| Introducción. <i>Por JORDI BORJA</i>                                                                                                                                                     | 161         |
| Las políticas urbanas en Francia de los años setenta a los años noventa. <i>Por FRANÇOIS ASCHER</i>                                                                                      | 165         |
| La crisis de las ciudades italianas. <i>Por MAURIZIO MARCELLONI</i>                                                                                                                      | 181         |
| Política nacional británica para las ciudades: La experiencia de la década de 1980 y perspectivas para la década de 1990. <i>Por MICHAEL PARKINSON</i>                                   | 197         |
| Políticas de Europa y de los estados para las ciudades. <i>Por JORDI BORJA y MANUEL DE FORN</i>                                                                                          | 221         |

MINISTERIO DE OBRAS PUBLICAS Y TRANSPORTES  
SECRETARIA GENERAL DE PLANIFICACION  
Y CONCERTACION TERRITORIAL  
Agustín de Bethencourt, 25 - 28071 MADRID-España

|                   | Pesetas |            |
|-------------------|---------|------------|
|                   | España  | Extranjero |
| Suscripción anual | 4.000   | 5.000      |
| Ejemplar          | 1.500   | 2.000      |

## Conveniencia y posibilidades de la política de rentas

**D**urante los últimos años se ha hablado con desigual frecuencia de la necesidad de contar con una política de rentas salariales pactada. En general, las voces suelen levantarse en mayor medida cuando la política económica no obtiene buenos resultados, en tanto que, si la situación es favorable, se ignora la cuestión y se prefiere que los salarios resulten de la libre negociación entre las partes.

Curiosa y significativamente también, la preocupación por la política de rentas salariales no suele ir nunca dirigida a interesarse por la evolución del poder adquisitivo de los trabajadores, ni por el reparto equitativo del crecimiento de la productividad o por el estado de la distribución funcional de la renta. El desvelo suele dirigirse, por el contrario, a la moderación de los salarios y, aun cuando suele utilizarse el término «política de rentas», lo habitual en realidad es entender por ellas exclusivamente las salariales.

A la doble pregunta de la redacción de *ECONOMISTAS*, ¿es conveniente un acuerdo de rentas?, ¿es posible?, interrogantes a los que trata de responder este artículo, mi contestación surge con rotundidad: si se trata de reproducir lo que durante los años de la llamada *concertación* se ha entendido en España por pacto de rentas, no me parece en las actuales circunstancias conveniente ni, desde luego, posible.

Llevar a efecto otro tipo de compromiso más global y equilibrado sería posiblemente deseable, pero no creo tampoco que fuera esencial. De todas formas, no es previsible que se vayan a dar en los próximos meses las condiciones para que pueda realizarse una política de rentas alternativa a la practicada hasta ahora.

### La inconveniencia de reeditar el modelo excepcional de los acuerdos-marco salariales

Los acuerdos-marco sobre salarios que se produjeron en nuestro país entre 1980 y 1986, en unos casos celebrados en el ámbito bilateral de pactos interconfederales entre organizaciones sindicales y empresariales, y en otras ocasiones comprendidos dentro de compromisos más amplios en los que participaba también el Gobierno, como es el caso del ANE (Acuerdo Nacional de Empleo, de 1981) y del AES (Acuerdo Económico y Social, de 1984 y con vigencia para el 85 y el 86), respondieron a una situación excepcional que a mí entender poco tiene que ver con la actual.

Esos acuerdos tuvieron su momento, jugaron un papel importante durante la transición y estimo que tuvieron, al lado de aspectos negativos que luego

José María Zufiaur  
Secretario Confederal de UGT



comentaré, algunas virtualidades indudables (autoconsolidación de los interlocutores sociales, eliminación de incertidumbres políticas en el período de transición democrática, recomposición del capital, entre otras). Sin embargo, no creo que estos pactos sean repetibles, ni tampoco conveniente su reedición.

Pienso, en efecto, que no serían provechosos, básicamente por tres razones. La primera es que hoy en España —a diferencia probablemente de lo que sucedía a finales de los años setenta— la moderación de los salarios reales, e incluso de los nominales, no es un tema central para la competitividad, la inflación y la recomposición del capital. Efectivamente, el nivel de nuestros costes laborales es sólo superior al de Grecia y Portugal; la inflación estructural que padecemos depende de otras cosas más que de los salarios; la rentabilidad del capital es, en España, una de las más elevadas de nuestro entorno.

No creo, por tanto, que un acuerdo de salarios constituya el *remedio* eficaz frente a los males que padece nuestra economía. Por el contrario, podría convertirse en un alivio, en una cortina de humo para no enfrentarse con las causas reales de la debilidad de la economía española (falta de política industrial, infraestructuras, investigación y desarrollo, capitalización, formación, precios en el sector de servicios, etc.).

En segundo lugar, los acuerdo-marco interconfederales centralizaron de tal modo la negociación colectiva que, en la práctica, vaciaban de contenido los convenios en los ámbitos inferiores: sectoriales, provinciales o de empresa. Al convertirse en convenios de máximos, los acuerdos-marco reducen la negociación fundamentalmente a la banda salarial. A este reduccionismo ha contribuido, además, la pugna entre los sindicatos mayoritarios. La consecuencia es la progresiva pérdida de contenido negociador, marginando materias esenciales para la vida de la empresa y de los trabajadores: formación, movilidad, seguridad, derechos sindicales, participación. La negociación a fondo de éstas y otras materias me parece mucho más importante para la competitividad que un acuerdo centralizado de salarios.

Quizá por ello en los últimos años se ha producido, en aquellos países donde se había practicado esta política, un declive del interés de las grandes empresas y también de los sindicatos por la concertación centralizada en beneficio de la micro-concertación en la empresa, dirigida a lograr el mayor consenso posible en la gestión del cambio tecnológico y productivo, como han señalado diversos autores.

Insistir, pues, en la reedición de los acuerdos interconfederales de salarios constituye, a mi entender, reincidir en el mayor obstáculo con el que nos hemos tropezado en estos seis últimos años para hacer lo que había que haber hecho: equiparar nuestro sistema de relaciones laborales a lo que es común en otras partes.

Entiendo por ello el dinamizar la negociación colectiva sectorial y de empresa, convirtiéndola realmente en la columna vertebral de las relaciones laborales; sustituir ordenanzas por convenios sectoriales; dar libertad de negociación a la empresa pública y establecer *acuerdos modelo* en algunas grandes empresas; fijar una discusión atemporal y abierta sobre diversas cuestiones esenciales: autocomposición de conflictos, formación, movilidad, innovación tecnológica, condiciones de trabajo, participación, etc.

Asimismo, crear unos verdaderos mecanismos de *participación* y de *consulta* como existen en otros países: en la gestión del desempleo, de la formación profesional, de la seguridad social, y articular instancias y procedimientos de consulta, empezando por el Consejo Económico y Social.

Opino que la gran responsabilidad de los agentes sociales, pero sobre todo del Gobierno, que ha intentado forzar una y otra vez macro-pactos en estos últimos años, no es la de no haber alcanzado nuevos acuerdos bipartitos o tripartitos, sino el no haber sido capaces de sustituir aquel modelo excepcional por otro común al de los países europeos.

La obsesión que algunos tienen por preservar el consenso, la concertación, la unidad sin fisuras de cada formación (política o sindical), la petrificación en suma de las experiencias y de los objetivos de la transición, amenaza con impedir el desarrollo de la democracia española en sus diversas facetas y también en las relaciones laborales.

Mi tercera objeción a la repetición de pasadas experiencias concertadoras se basa en la creencia de que en las actuales circunstancias no tendrían un efecto tan beneficioso en la reducción de la conflictividad. Una conflictividad que, a diferencia de entonces, no va ligada en general a los convenios colectivos sino, sobre todo, a cuestiones que no suelen entrar en acuerdos de ese tipo: reconversión y desindustrialización, recorte de derechos o prestaciones sociales, directrices gubernamentales en la negociación de las empresas públicas. Estas son las cuestiones que habría que negociar en lugar de tratarlas a golpe de decreto para crear un clima de mayor sosiego social.

Pero a éstas y otras razones que explican la crisis teórica y práctica de los macroacuerdos trian-

gulares en Gran Bretaña, Italia y España (acuerdos basados en lo que los teóricos del neocorporativismo denominaron *intercambio político*), hay que añadir en nuestro país dos características específicas de gran importancia, que abundan desde mi punto de vista en la enorme dificultad, por no decir imposibilidad, de que se repitan, al menos durante bastante tiempo, acuerdos como aquéllos:

1. Los clamorosos incumplimientos gubernamentales en dichos acuerdos.

2. Las peculiaridades del «cambio político» a la española ya que, junto a elementos positivos antes comentados, todos los grandes acuerdos realizados en España tuvieron un alto precio para alguna de las partes convocadas. Los acuerdos fueron posibles en la medida en que dos de las partes salían beneficiadas frente a otra tercera.

Así, el diseño estratégico del AML implicaba la pérdida de hegemonía de CCOO en el movimiento sindical español. El ANE era, a su vez, un sucedáneo del Gobierno de coalición que no se produjo tras el 23-F. Siendo en esas circunstancias los sindicatos los interlocutores principales, la patronal, forzada al acuerdo, firmó a regañadientes. A los dos meses, sin embargo, abandonó la comisión de seguimiento del acuerdo y la campaña que orquestó la CEOE contra la UCE y su ministro de Economía, García Díez, contribuyó notablemente al descalabro del partido centrista. El AES, por su parte, estaba diseñado para implicar a la UGT en la política liberal de Boyer. También en este caso el acuerdo entró en crisis de forma inmediata. Los incumplimientos del mismo produjeron la fractura decisiva entre la UGT y el Gobierno socialista. Poco después, Nicolás Redondo y otros dirigentes ugetistas dimitieron de su escaño parlamentario.

Tampoco en otros países se han producido, desde la época de los gobiernos laboristas de Harold Wilson en los años setenta, grandes acuerdos sobre política de rentas. Ausencia que viene motivada por la gran dificultad de pactar una política global de rentas entre los grandes protagonistas de la vida económica; por la escasa eficacia demostrada en el control de precios y beneficios allá donde esta política se ha practicado, y también por la propia evolución de las organizaciones sindicales, que han pasado de considerar el salario como una *variable independiente* a acompasar sus demandas salariales a la evolución del contexto económico y de las empresas.

Esto último es lo que, de manera especialmente demostrativa, ha sucedido en nuestro país, donde se ha practicado una moderación salarial de forma unilateral por parte de los sindicatos, aun cuando

no hayan existido acuerdos o contrapartidas a cambio de la misma.

### La moderación salarial unilateral de los últimos años y sus vinculaciones con la inflación y el empleo

En efecto, pese a las continuas críticas a la evolución de los salarios en nuestro país, hay que decir que ésta ha sido bastante moderada tanto en comparación con los precios como con los incrementos de la productividad. Las acusaciones dirigidas a las subidas salariales de impedir una mayor reducción de la inflación y de provocar la destrucción —o menor creación— de empleo son en unas ocasiones infundadas y en otras imprecisas, pero casi siempre interesadas.

Como puede observarse en los cuadros 1 y 2, los crecimientos nominales de los costes laborales unitarios han sido año tras año, en el quinquenio 1987-1991, inferiores a los correspondientes a los precios implícitos —deflactor— en el PIB.

Si tenemos en cuenta, además, que el crecimiento salarial debe ponderarse por su peso en la estructura de costes de la economía —cosa que se olvida con demasiada frecuencia—, el resultado es clarificador: otros factores de coste han sido mucho más inflacionistas, año tras año, que los salarios.

La inflación, con esos mismos crecimientos salariales, podría haber sido notablemente inferior a lo largo de todo este período, si el resto de factores que inciden en los precios hubieran tenido un comportamiento similar al de los salarios.

En cuanto a las vinculaciones con el empleo, los salarios reales no han absorbido ningún año el crecimiento de la productividad del trabajo, por lo que, en el conjunto de la economía, no se ha producido un encarecimiento relativo del mismo de tal suerte que lleve a provocar la sustitución de trabajo por capital (véase el cuadro 2). Como puede comprobarse, los porcentajes de absorción del crecimiento de la productividad del trabajo han sido, en general, bastante bajos durante todo el período.

Hay que tener en cuenta, asimismo, que aunque los salarios reales absorbieran la totalidad del crecimiento de la productividad, ello no supondría que las rentas no salariales (excedente empresarial) quedaran despojadas de parte del crecimiento real de la renta.

En ese supuesto, las rentas no salariales percibirían una parte de esa renta real equivalente al porcentaje de participación que mantenían en la distribución funcional. La norma habría sido la

**CUADRO 1**  
**SALARIOS E INFLACION**  
(% de variación anual)

|         | Deflactor PIB<br>(1) | Costes laborales<br>unitarios nominales<br>(2) | Diferencia<br>(1) - (2) |
|---------|----------------------|------------------------------------------------|-------------------------|
| 1987    | 5,9                  | 5,6                                            | + 0,3                   |
| 1988    | 5,6                  | 4,5                                            | + 1,1                   |
| 1989    | 6,9                  | 4,8                                            | + 2,1                   |
| 1990    | 7,3                  | 6,6                                            | + 0,7                   |
| 1991    | 6,6                  | 5,9                                            | + 0,7                   |
| 1987-91 | 36,7                 | 30,6                                           | + 6,1                   |

Fuente: Contabilidad Nacional, INE.

**CUADRO 2**  
**INFLUENCIA DE LOS SALARIOS SOBRE EL EMPLEO**

|         | Remuneración<br>real por asalariado<br>(1) | Productividad<br>(PIB por ocupado)<br>(2) | % de absorción<br>del crecimiento de<br>la productividad<br>(1) / (2) |
|---------|--------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| 1987    | 0,8                                        | 1,0                                       | 80 %                                                                  |
| 1988    | 0,5                                        | 1,7                                       | 29 %                                                                  |
| 1989    | - 0,8                                      | 1,2                                       | 0 %                                                                   |
| 1990    | 0,4                                        | 1,0                                       | 40 %                                                                  |
| 1991    | 1,0                                        | 1,8                                       | 55 %                                                                  |
| 1987-91 | 1,9                                        | 6,9                                       | 27,5 %                                                                |

Fuente: Contabilidad Nacional, INE.

misma para los salarios y los pesos relativos de éstos y del excedente empresarial en dicha distribución no variarían: cada uno percibiría según el reparto prefijado.

Todo esto significa que las porciones de crecimiento de la productividad que no absorben los salarios se convierten automáticamente en crecimientos *suplementarios* del excedente empresarial.

Pues bien, la absorción media de los salarios durante el período no ha llegado al 30 %. Si se mantiene la definición de moderación salarial como aquellos incrementos que no absorben en su totalidad el crecimiento aparente de la productividad, habría que reconocer que los salarios se han comportado durante todo el período, y año a año, de manera moderada.

El hecho de que esto se haya producido en ausencia de pacto alguno —en el que siempre se produce un intercambio entre las partes que acuerdan— y, por tanto, sólo como un comportamiento unilateralmente responsable, lleva a concluir que se ha practicado, y se sigue practicando, la moderación salarial de forma gratuita.

### Requisitos para un planteamiento nuevo de la política de rentas

Voy a referirme, para finalizar, a la conveniencia y posibilidad de una hipotética política de rentas pactada, de contenido diferente a los acuerdos del pasado.

Comúnmente se le suele asignar a la política de rentas dos objetivos mayores: apoyar el descenso de la inflación, mejorando así las condiciones de competitividad de la economía, y favorecer el aumento de la inversión y del empleo.

Siendo tan nobles y compartidos ambos objetivos, sería imposible no convertir en deseable una política de rentas que pueda contribuir a lograrlos.

Suele argumentarse que para cumplir el primero de dichos fines se precisaría que los costes laborales unitarios nominales mantuvieran una evolución descendente en relación con los precios. Respecto al segundo, los crecimientos reales de salarios no deberían superar por mucho tiempo los incrementos de la productividad del trabajo.

No existe, sin embargo, ningún determinismo entre el cumplimiento de estas condiciones y la consecución de aquellas finalidades. La moderación de la inflación y la creación de empleo dependen de un conjunto amplio de factores, además de los salarios. Lo que nos lleva a una cuestión crucial: un pacto de rentas requiere sintonía y credibilidad hacia la política económica y social.

En efecto, lograr un acuerdo de rentas en un contexto en el que la política antiinflacionista careciera de rigor o credibilidad; en el que simultáneamente se estén produciendo o se anuncien agresiones contra los derechos individuales o colectivos de los trabajadores; se recorten las prestaciones sociales o se cree inseguridad en relación con el futuro de los principales bienes colectivos y servicios públicos; se rechace la negociación o el tratamiento de problemas sectoriales o regionales; se mantenga una enorme temporalidad en el empleo que llega prácticamente al 40 % en el sector privado de la economía. En ese contexto, digo, parece difícil alcanzar un pacto de moderación salarial.

Más bien, la inseguridad laboral, la limitación de



derechos y de prestaciones, el encarecimiento de bienes esenciales, conllevan la tendencia a buscar por la vía de la negociación colectiva una compensación salarial que palle la pérdida de defensas sufrida. Lo que se traduce en costes para las empresas y rémoras para la competitividad.

Pretender, pues, el consenso de los sindicatos en una política de rentas al mismo tiempo que se les dispara fuego graneado en los demás frentes, no parece muy viable.

Probablemente no sea casual que las experiencias de políticas de rentas realizadas en los años cincuenta, sesenta y setenta siempre se han producido entre gobiernos socialdemócratas y sindicatos. Además, en general, sólo con los sindicatos, sin presencia de las organizaciones patronales.

Es posible que en ello influyera algo la estrecha relación entre sindicatos y partidos socialdemócratas vigentes durante las primeras décadas de la segunda posguerra mundial, pero sobre todo se basaban en la confianza y la identificación con la política económica y social. Cosa que, lamentablemente, no sucede ahora mismo en España.

Por otra parte, para que un compromiso de rentas fuera aceptable debería abarcar a todas ellas —al menos a las de mayor relevancia social y económica— con un tratamiento equilibrado entre las mismas.

En primer lugar, para evitar que la moderación pactada no sea erosionada por los precios de determinados bienes y servicios públicos. En segundo término, porque a estas alturas resultaría muy complicado hacer admitir a los asalariados una restricción en sus rentas, e incluso una cierta moderación nominal de sus salarios, si mientras tanto otros grupos sociales aumentan con mayor facilidad las suyas.

Sería, asimismo, necesario establecer un compromiso, aplicable en cada convenio, para relacionar efectivamente la moderación salarial al destino de los beneficios empresariales y a la creación de empleo. Afirmaciones como las que ha realizado la CEOE no tienen ningún sentido, pues ninguna dirección patronal puede garantizar la evolución del empleo en cada empresa: en realidad sólo en este ámbito podría negociarse semejante intercambio. En sentido contrario, nadie puede asegurar que una moderación salarial general e indiscriminada, en lugar de crear empleo no se traduzca en inversiones amortizadoras de puestos de trabajo, operaciones especulativas, localización en otros países del capital acumulado con el sacrificio salarial, o pura y simplemente en mayores beneficios para el empresario.

De igual manera, tendría que fijarse un meca-

nismo de protección de las rentas pactadas frente a la inflación, una garantía que impidiese que el acuerdo fuera un mecanismo puro y duro de transferencia de rentas.

Considero que todos los requisitos que he venido señalando no son restricciones artificiales al establecimiento de una política de rentas, ni un escudo para argumentar una desconfianza hacia la misma, sino elementos consustanciales para que sea aceptable y duradera.

Ciertamente, algunos pueden pensar, en nombre de algún tipo de emergencia nacional, en un planteamiento que no cumpliera cualquiera o ninguno de ellos; las posibilidades, sin embargo, de que saliera adelante, fuera eficaz y se consolidara en el tiempo un *pastiche* en el que se amalgamasen objetivos, medidas y contrapartidas heterogéneas y contradictorias, son prácticamente nulas.

En cualquier caso, la inexistencia de una política de rentas formalizada y centralizada no es ningún drama para la economía. Especialmente cuando, como se ha señalado, existe un comportamiento salarial responsable como el practicado durante la última década en España. De hecho, en los últimos años se han conocido períodos de auge y de debilidad económica al margen de la existencia o no de acuerdos de ese tipo.

Es asimismo cierto que, como se ha solido afirmar, la negociación colectiva es una forma de política de rentas, en la que empresas y trabajadores acuerdan libremente las retribuciones, pero sin duda influidas por la evolución de la inflación, la competitividad de las empresas y el momento económico general.

Naturalmente, siempre algunas voces considerarán que todos los males de la economía son responsabilidad de los salarios y que, en consecuencia, toda la moderación salarial es poca. Cualquiera que sea el comportamiento de los salarios, se les culpa de la expansión inflacionista de los beneficios en determinados sectores protegidos de la competencia, del brusco cambio de signo en la creación de empleo o de la debilidad competitiva, incluso de la que se ha perdido a través de una mala política cambiaria. Por insatisfactorias que parezcan estas explicaciones, se repiten una y otra vez revestidas de pontifical.

Pero realizar un acuerdo de rentas que tenga por mayor virtualidad acallar estas opiniones durante unos meses y aportar un balón de oxígeno, con cargo a los trabajadores, a los problemas económicos, mientras se mantiene inalterable la política económica que se viene practicando sin modificación sustancial alguna desde hace tantos años, sería sólo un mal parche. □



# Técnica y atraCTiva



**Suscripciones:**  
Centro  
de publicaciones del  
Ministerio de  
Economía y Hacienda.  
Plaza Campillo Mundo  
Nuevo, 3. 28005 Madrid.  
Tel. 527 14 37.

**Información y venta:**  
Centro de Gestión  
Catastral y Cooperación  
Tributaria. Ministerio de Economía  
y Hacienda. Castellana, 272. 28046 Madrid.  
Tel. 583 66 90.  
Librería del BOE. Trafalgar, 29.  
28007 Madrid. Tel. 538 22 95.  
Suscripción anual (4 números): 2.000 ptas.  
Número suelto: 700 ptas. (I.V.A. incluido).

C A **CT** R O

La revista del Centro de Gestión Catastral y Cooperación Tributaria

## Los cambios en el mercado de trabajo y sus implicaciones

1. El modelo de crecimiento económico en España tiene importantes debilidades. Es excesivamente dependiente del exterior, tanto en el terreno tecnológico como financiero, comercial y energético. Tiene, además, fuertes desequilibrios estructurales y macroeconómicos: una escasa capacidad de crear empleo, un débil aparato productivo, tendencia al déficit crónico de la balanza comercial y tasas altas de inflación. También aumenta las desigualdades regionales y sociales y mantiene un déficit en protección social importante en relación a la Comunidad Europea. Es un lugar común calificar a la economía española de gigante con los pies de barro.

Esta dependencia se ha acentuado bajo la política económica de los gobiernos del PSOE. Es especialmente significativa la existencia de una tasa estructural de desempleo por encima del 15 % y el aumento del déficit comercial, que ha pasado de ser 897.000 millones de pesetas en 1985 a cerca de cuatro billones con los que se cerrará 1992. Ello refleja la incapacidad de respuesta de la economía española ante una mejor coyuntura económica y la opción de internacionalizarla a tumba abierta tras el ingreso en la CE.

Las actuaciones de la política económica se han basado en los altos tipos de interés y en la segmentación del mercado de trabajo. La política monetaria aplicada ha buscado mantener una peseta alineada con el marco alemán y muy sobrevalorada, en relación al estado de la economía real y al comercio exterior, y unos altos tipos de interés para captar y retribuir al capital extranjero, que se convierte así en un factor decisivo del proceso de acumulación de esta última etapa y que aumenta el carácter dependiente. Pero el recurso a las recetas monetaristas tiene un límite temporal y llega un momento en el que acaba quebrando. Además, la inversión extranjera ha sido poco selectiva y tiene elementos negativos sobre la estructura productiva interna al elevar el precio de los créditos y destruir tejido industrial.

Algo parecido ha ocurrido con la tasa de cobertura tecnológica que ha disminuido y ha seguido deteriorándose o con el aumento de las importaciones de bienes de equipo que deja al descubierto las deficiencias de la estructura productiva, los estragos de la dura reconversión industrial de los años ochenta y la dependencia exterior a la hora de regenerar el tejido industrial.

En los años ochenta hemos asistido a una serie importante de cambios en la estrategia productiva que busca la adaptación a un mercado y a un entorno muy cambiante como vía para superar la crisis, recuperar la tasa de ganancia del

**Agustín Moreno**  
*Secretario de Acción Sindical de CCOO*

capital y redistribuir en su favor la relación de fuerza.

La introducción masiva de nuevas tecnologías, los procesos de robotización y de informatización de la producción, el modelo de fábrica difusa y la descentralización productiva ha creado un modelo posfordista que, unido a la reforma de la normativa sobre modalidades de contratación, segmenta el mercado de trabajo, lo desregula y flexibiliza. Se precarizan y sumergen importantes sectores laborales y sectores productivos y se debilita el siempre vivo proyecto de una mayor igualdad social.

En España, el mercado de trabajo ha sufrido una importante flexibilización en la última década en la entrada (contratación), en la permanencia (movilidad, polivalencia) y en la salida (ajustes de plantillas). Quizá lo más significativo es la precarización de los contratos producida desde 1984 a partir de la reforma del Estatuto de los Trabajadores, auténtico terremoto sobre el mercado de trabajo. La legalización de la eventualidad como valor que el Estado promueve y fomenta, profundiza los efectos de mayor plasticidad en el uso de la mano de obra; aumenta el poder y el control empresarial; crea una psicología del eventual caracterizada por la sumisión; destruye la colectividad del trabajo, y agrede directamente a la base potencial del sindicato (Casas, M. E., Baylos, A., Escudero, R., 1987). Los datos hablan por sí solos: el empleo precario se ha triplicado, llegando al 34 % en 1992 (38 % en el sector privado), y en términos absolutos los precarios alcanzan a más de tres millones de trabajadores. La tasa de precariedad es abrumadora entre los jóvenes.

Todo ello, en medio de una elevadísima tasa de paro que se ha movido entre el 16,3 % de 1982 al 17,7 % actual, doblando siempre la media comunitaria y sin haber rentabilizado en términos de creación de empleo suficiente y de calidad el fuerte crecimiento económico de la segunda mitad de los años ochenta.

La segmentación del mercado de trabajo ha provocado la caída de los salarios, en la búsqueda de lo que se podría denominar la vía salarial a la competitividad, dentro de una recurrente campaña de demonización de los salarios. No es de recibo responsabilizar a los salarios de la falta de competitividad de la economía española; por un lado, porque son uno de los pocos factores en los que realmente somos competitivos; por otra parte, porque la precarización en el empleo hace que se produzcan hasta deslizamientos salariales negativos por los menores costes de antigüedad, indemnizaciones y cualificación. Los salarios deben de

tener una ganancia real de poder adquisitivo, en la línea de responsabilidad que siempre hemos mantenido los sindicatos, para evitar una caída del consumo que repercutiría negativamente en el nivel de empleo.

Sirva lo anterior para poner de manifiesto que los problemas de la economía española exigen un cambio del agotado modelo de crecimiento y reformas estructurales que amplíen la oferta productiva y que ataquen las causas que provocan los problemas más importantes de la economía española: el desempleo y el déficit comercial. No se puede pensar que las simples actuaciones, que algunos entienden como desregulación y reivindicación, sobre el mercado de trabajo son la vara mágica o la llave de soluciones de problemas económicos estructurales de mayor calado. Estamos ante una quiebra del modelo y entrando en un contexto recesivo.

En este panorama, se acentúan los efectos perversos de la flexibilidad del mercado de trabajo: con recesión, se incrementa aún más la destrucción de empleo. Pero parece que el Gobierno busca su apoyo en Maastricht, a través del plan de convergencia, para apurar aún más sus opciones: la reducción del déficit público y la flexibilidad del mercado de trabajo.

2. Los objetivos de actuación sobre el mercado de trabajo deberían orientarse hacia más empleo (creación y reparto del trabajo), de más calidad (reforma de la contratación) y de mayor cualificación (formación profesional) y con un eficaz servicio público de empleo (la reforma del INEM).

2.1. La creación de empleo, un mayor y más equilibrado desarrollo económico, la mejora de la competitividad y del progreso social requieren un cambio de política económica. Se pueden apuntar una serie de vectores.

Las soluciones pasan por el crecimiento de la economía real, ampliando el potencial productivo a través de políticas sectoriales activas y de reindustrialización. Por un gasto público más selectivamente expansivo y por una mayor intervención del sector público que asegure la inversión productiva, en infraestructuras, I + D y en el desarrollo de la protección social. Por la modernización sociolaboral, apostando por políticas que tengan la creación de empleo como objetivo prioritario, y por la sustitución negociada de las ordenanzas laborales. Por una reforma fiscal de mayor progresividad y una lucha contra el fraude que permita un sistema impositivo más equitativo y con más capacidad de recaudación. Por unos tipos de interés más suaves, que reduzcan el alto diferencial que tenemos, y que se apoye en la alta reserva de divisas para

cubrir el déficit y mantener un tipo de cambio razonable.

La política económica y el oscuro panorama internacional obliga a guardar en el cajón de las cosas inútiles el plan de convergencia y a negociar dicho proceso con los agentes sociales, desde dosis de mayor realismo, que modifiquen los objetivos y los plazos previstos. Además de por fiascos tan clamorosos como serán las previsiones de creación de empleo, porque, por ejemplo, plantearse un objetivo de déficit público del 1 % —plus ultra Maastricht— renunciando a 4,5 billones de pesetas de gasto potencial acumulado entre 1993 y 1997, en medio de la fuerte desaceleración de la actividad que tenemos en el país es, desde el punto de vista económico y político, sencillamente suicida.

Para que haya un reparto del trabajo, como medida para la creación de empleo, es necesario racionalizar la jornada laboral y reducir el tiempo de trabajo en la perspectiva de las 35 horas semanales. Proceso que debe darse a través de la negociación colectiva y, en caso de que no se logre su generalización por la vía convencional, a través de medidas legislativas.

La limitación y control de las horas extraordinarias debe de asegurar que éstas son una auténtica excepción. Para ello, se deben de suprimir las horas extras habituales, sustituirse por nuevos contratos de trabajo, estableciendo topes legales más restringidos y asegurando la compensación en tiempo de descanso de las horas extras inevitables y garantizando la información y el control sindical y por parte de la autoridad laboral. De esta forma, además del efecto benéfico en el empleo, repercutiría positivamente en términos de salud laboral, de mejora de la organización del trabajo y la calidad y competitividad del producto.

Otras medidas de reparto deberían de referirse a la reducción selectiva de la edad de jubilación.

2.2. La reforma de la normativa sobre contratación laboral debe de buscar una mayor estabilidad en el empleo como base de la eficacia en el proceso productivo. Para ello es necesario reducir y adecuar los contratos temporales al principio de causalidad —suprimiendo modalidades como el contrato temporal no causal (RDL 1989/84)— y asegurar la finalidad concreta para la que están diseñados —por ejemplo, los de prácticas y formación, interinidad, obra y servicio.

Adecuar la normativa sobre contratación temporal ha de abordarse ajustando la misma al principio de causalidad, de tal manera que sólo se podrán utilizar los contratos temporales cuando existan circunstancias que así lo justifi-

quen y eliminándose la posibilidad de que los trabajadores con contratos temporales se utilicen para puestos de trabajo objetivamente fijos por obedecer a necesidades de la producción o de los servicios.

En cuanto a contratos tan importantes como los de prácticas y formación, para que cumplan su finalidad específica deben de delimitarse las actividades en las que se pueden efectuar los contratos en formación y las titulaciones requeridas para los contratos en prácticas (universitarias o de FP de grado medio o superior), así como su relación con la formación recibida y la certificación de la formación o prácticas realizadas. La duración inferior de estos contratos debe de asegurar las prestaciones contributivas al desempleo y el período máximo no puede ser superior a los dos años, sin posibilidad de prórroga.

Asimismo, se debería prohibir el encadenamiento de los contratos, salvo en los casos del artículo 15 a) y c) del Estatuto de los Trabajadores, y mejorar las condiciones generales de la contratación con medidas como la celebración por escrito y mediante oferta genérica, eliminando subvenciones y bonificaciones, reduciendo el período de prueba, fijando indemnización al finalizar el contrato y estableciendo prioridad para que los trabajadores temporales pasen a fijos de plantilla.

2.3. La formación profesional de los trabajadores es una cuestión estratégica, tanto la continua para los activos, como la ocupacional para los parados o la reglada en el caso de los jóvenes.

El modelo de formación profesional debe de atender a la función preventiva frente a las consecuencias del mercado interior y de la libre circulación de trabajadores, a la necesidad de adaptación permanente a la evolución de las profesiones y al contenido de los empleos y a la promoción social y profesional de los trabajadores.

El desarrollo de la LOGSE en materia de formación profesional, siempre que cuente con la dotación presupuestaria necesaria, puede ser un avance importante de la formación reglada. En cuanto a la formación ocupacional, debe de quedar garantizada por los servicios públicos y habría de establecerse un plan de calificación para parados y demandantes de empleo, en actualización permanente, con una orientación e información eficaz.

Pero la más necesaria y la menos desarrollada hoy es la formación continua, entendida como el conjunto de las acciones formativas dirigidas a elevar la profesionalidad y la recualificación de los trabajadores ocupados, lográndose de esta manera



una mayor competitividad de las empresas, de la formación individual de los trabajadores y de sus posibilidades de promoción. La formación y el perfeccionamiento profesional debe ser un derecho de todos los trabajadores, tal y como establece el convenio 140 de la OIT, con independencia del tamaño de sus empresas o de su situación laboral y ha de facilitarse con créditos horarios retribuidos.

Teniendo en cuenta que sólo un 2 % de los trabajadores españoles han recibido formación continua, debería de implementarse un plan urgente de elevación del nivel de cualificación de los trabajadores, que contenga medidas para el reforzamiento de la profesionalidad, ofertándose pruebas de calificación en el sistema educativo y nuevos sistemas de acreditación profesional que deben de tener reconocimiento profesional y académico.

Ello exige el diseño y puesta en marcha de un sistema único de certificaciones, convalidaciones y homologaciones que validen la cualificación adquirida por los trabajadores durante el desarrollo de su actividad profesional. Estas acreditaciones han de tener en cuenta los estudios sobre homologación de títulos y cualificaciones que realiza la Comunidad Europea y que fueron señaladas por la Resolución del Consejo de las Comunidades Europeas sobre Formación Profesional Permanente, el 5 de julio de 1989.

Otros campos de actuación sectorial de la formación continua deberían orientarse a la potenciación de la formación de los trabajadores de las PYMES, mediante la formación a distancia y presencial, utilizando infraestructuras del INEM y la red de la formación reglada. También, hacia un programa completo de reciclaje profesional en todos los proyectos de introducción de nuevas tecnologías, como elemento imprescindible en su negociación.

En relación a la gestión de la formación, los fondos aportados por las empresas deben de ser negociados en su magnitud, distribución y gestión paritaria en los convenios colectivos a nivel estatal, sectorial y de empresa. Los fondos provenientes de las administraciones públicas y de los fondos europeos deberán ser distribuidos y gestionados en virtud de acuerdos tripartitos en los distintos niveles.

La importancia de la formación profesional y el desfase que tiene España en esta materia en relación a otros países (ocupamos el penúltimo lugar en cualificación de los trabajadores de entre los 22 países más industrializados) hace necesario un aumento de los recursos dedicados a la misma (las

empresas españolas destinan tan sólo un 0,5 % de su facturación, frente al 3 % en la Comunidad Europea) y un aumento de las cotizaciones sociales, que deberían doblarse en el horizonte de los tres próximos años, guardándose la correspondiente proporcionalidad.

Por último, hay que destacar el acuerdo de formación profesional continua, alcanzado entre CCOO, UGT y CEOE en la primavera de 1992, y que está pendiente del cierre de la financiación y de la cobertura normativa por parte de la Administración. Dicho acuerdo recoge los siguientes epígrafes: concepto de formación continua, ámbito territorial, personal y temporal, planes de formación de las empresas y planes agrupados, tramitación de los planes de formación, permisos individuales de formación, órganos de seguimiento y control, financiación del acuerdo, etc. La negociación colectiva juega un papel fundamental en el desarrollo del acuerdo.

2.4. La reforma del INEM es una necesidad cada vez más imperiosa para contar con unos servicios públicos de empleo capaces de atender las demandas del mercado de trabajo y asegurar una intermediación eficaz entre éste y los trabajadores desempleados, que les forme de cara a la ocupación inmediata y que gestione eficazmente las prestaciones al desempleo.

Para ello es preciso definir la naturaleza, funciones y estructura del organismo, defender su carácter público y más participativo y dotarle de una estructura organizativa y de los recursos suficientes para que realice un papel activo en los planos antes reseñados y deje de ser un mero y trucado registro de parados.

Uno de los objetivos centrales es la mejora de la gestión de colocaciones del INEM, casando ofertas y demandas de empleo. Para ello es necesario mejorar actividades como la orientación, la formación profesional y la prospección de empleo. Así se potenciaría la presencia real del INEM en el mercado de trabajo como condición para una política activa de empleo que fomente la transparencia del mercado de trabajo y garantice la igualdad de oportunidades en el empleo.

Hoy ese papel no lo cumple el INEM, al limitarse a ser un registro de las colocaciones que se producen, de las cuales aproximadamente el 90 % son nominadas en vez de genéricas. La alternativa a esta situación no pasa por la desregulación normativa ni por abrir el mercado a las empresas de trabajo temporal, sino por la mayor penetración de las oficinas de empleo en el mercado de trabajo, el fortalecimiento de las estructuras del INEM y la obligatoriedad de que las empresas soliciten los

trabajadores que quieren contratar a las oficinas públicas.

Otro elemento de la reforma debe ser una mayor descentralización de las funciones del organismo, al tiempo que se avanza en una más eficaz coordinación de actividades y de las políticas de empleo. Para ello, el INEM debe de adaptarse al estado de las autonomías y desarrollar los niveles autonómicos, así como llegar en su descentralización al ámbito de la localidad para poder tener en cuenta las características del tejido productivo y la situación sociolaboral sobre la que se actúa. De esta manera, se habrán de coordinar los cuatro niveles de actuación: estatal, autonómico, provincial y local.

Todo lo anterior debe de ir acompañado de una mayor participación de los agentes sociales y de un aumento de las competencias de los órganos tripartitos, desde el Consejo General a las Mesas Locales, pasando de las funciones consultivas actuales a un poder ejecutivo y decisorio en los aspectos clave de la política de empleo.

Por último, el reforzamiento de los recursos técnicos y humanos es imprescindible para desmasificar las actuales oficinas de empleo y dar un trato más personalizado a los parados registrados.

Como dice Sergio Ricca, técnico de la OIT, en su libro *Los Servicios Públicos de Empleo*, «para atender a las necesidades derivadas de la ecuación "Paro estructural + Crisis económica + Cambio tecnológico" son necesarios unos servicios públicos de empleo que actúen como "promotores activos de empleo"». Para ello, debe de tener un conocimiento amplio y específico de los cambios en las demandas de trabajo de las empresas, de las características de los perfiles profesionales exigidos, de los impactos e influencias de las medidas de política de empleo y realizar un seguimiento de las mismas, y los estudios de las consecuencias de la introducción de nuevas tecnologías en el empleo y la cualificación profesional.

Un aspecto fundamental es la realización de un plan de calificación y clasificación de los demandantes de empleo, en conexión con un programa de formación ocupacional adecuado a las necesidades del mercado de trabajo y a las de los demandantes de empleo, con especial atención a los menos cualificados y a las profesiones sin demanda a corto plazo.

2.5. Otro factor clave para la modernización sociolaboral, y de claro impacto en el mercado de trabajo, es la sustitución negociada de las ordenanzas laborales y de las reglamentaciones de trabajo, y el fortalecimiento de la negocia-

ción colectiva a través del enriquecimiento de sus contenidos y de una mayor cobertura contractual.

Las ordenanzas laborales y reglamentaciones de trabajo son regulaciones, fundamentalmente sectoriales y de procedencia estatal, de las condiciones de trabajo que responde a la falta de autonomía colectiva del franquismo. Su carácter de derecho dispositivo las convierte en normas supletorias en tanto en cuanto no sean sustituidas por convenios colectivos de un ámbito análogo, cumpliendo así la función de evitar vacíos normativos, situaciones de inseguridad jurídica y pérdida de derechos.

Pero es una vieja asignatura pendiente que sería bueno sustituir, en sentido estricto, mediante acuerdos marcos estatales. Ese es el propósito de los sindicatos y por ello nos hemos dirigido a las correspondientes asociaciones patronales de sector, e incluso a la CEOE, para impulsar el proceso de negociación. En él se pueden abordar temas tan importantes como: ámbitos y su articulación, categorías y grupos profesionales, movilidad, organización del trabajo, jornada y horarios, estructura salarial, salud laboral, formación profesional, mejoras sociales, resolución de conflictos, etc. Ello contribuiría a dotar de más contenido a la negociación colectiva y a realizarla más pegada al terreno, es decir, teniendo muy en cuenta las circunstancias concretas en cada espacio de negociación.

En resumen, los cambios en el mercado de trabajo deben de producirse en el marco de una política de desarrollo económico y de progreso social, y desde la búsqueda de mecanismos de control sindical y social que permitan usar la flexibilidad productiva en favor de los trabajadores y no en contra de ellos. Hay que construir unas relaciones industriales más equilibradas, libres y democráticas, que permitan mejorar las condiciones de trabajo, el control social de la producción, el aumento del bienestar y de la cohesión social y la reconstrucción de la solidaridad. □

---

# ECONOMISTAS

---

COLEGIO DE MADRID

---

## Revista bimestral de economía editada por el Colegio de Economistas de Madrid

### Números publicados:

1. Profesionales ante el cambio.
2. La enseñanza de la economía en España.
3. VII Congreso Mundial de Economía.
4. VII Congreso Mundial de Economía.  
Un primer balance.
5. Programa Económico (1983-86).
6. Economía de Madrid.
7. Perspectivas de la economía española (1984).
8. Gestión universitaria.
9. Financiación de las Autonomías.
10. La prensa económica en España.
11. España 1984. Un balance (*Extraordinario*).
12. ¿Es posible una política antiinflacionista en España?
13. La auditoría en España.
14. ¿Tenemos el sistema financiero que necesitamos?
15. El Impuesto sobre el Valor Añadido.
16. Internacionalización bancaria.
17. España 1985. Un balance (*Extraordinario*).
18. Economía de los Servicios Sociales.
19. Privatización de la empresa pública.
- Especial: Elecciones 86. Programas económicos.
20. Generación de empleo.
21. Economía española, 1936.
22. Economía de la defensa.
23. España 1986. Un balance (*Extraordinario*).
24. Economía de la población.
25. Nuevas promociones.
26. Diez años de Reforma Fiscal.
27. Economía de Madrid.
28. Dirección Estratégica de la Empresa.
29. España 1987. Un balance (*Extraordinario*).
30. Banca pública.
31. La contabilidad en España.
32. El nuevo mercado de valores.
33. Fondos de pensiones.
34. Comercio exterior.
35. España 1988. Un balance. (*Extraordinario*).
36. Empresas y empresarios.
37. Negociación colectiva.
38. Los derechos de propiedad en el análisis económico.
39. Población, territorio y gastos sociales.
40. La Unión Monetaria Europea.
41. España 1989. Un balance (*Extraordinario*).
42. Economía de las drogodependencias.
43. Sector eléctrico: ¿Regulación o liberalización?
44. Reforma de la Imposición sobre la Renta y el Patrimonio.
- 45-46. La política regional en España.
47. España 1990. Un balance (*Extraordinario*).
48. La crisis del turismo en España.
49. Privatizaciones.
50. 50 números. Un recuento.
51. Economía del sector no lucrativo.
52. España 1991. Un balance (*Extraordinario*).
53. Convergencia europea: el Programa español.

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

---

# La empresa española en la situación actual: puntos débiles y puntos fuertes

## 1. Introducción

La situación económica y financiera de la empresa española en este momento histórico en el que se va a iniciar la andadura del Mercado Único y en el que hay que poner los pilares para la Unión Económica y Monetaria es preocupante. La parte primera de este trabajo describe los elementos básicos de esta preocupación, que no son otros que la drástica caída en el beneficio o la entrada en pérdidas, minando la confianza empresarial, con las inevitables consecuencias de caída de las inversiones y del empleo. Estos efectos son tanto más intensos cuanto más abiertos al exterior sean los sectores de actividad. El deterioro de la competitividad exterior de las empresas, que se analiza en la parte siguiente, es debido a la presión de los diferentes costes, entre los que sobresalen los laborales, financieros, fiscales y energéticos, la debilidad de la demanda y la competencia exterior impulsada por la apreciación del tipo de cambio real de la peseta. En el apartado 4 se analizan las raíces del deterioro de la competitividad agrupadas en dos bloques: el de las relaciones laborales y el de la política presupuestaria y fiscal, tras de los que se esconden graves rigideces, así como errores y omisiones de política económica. Se termina este trabajo tratando de responder al inevitable interrogante de si hay todavía margen temporal para una preparación eficaz de cara a los retos que se avecinan, y, sin duda, hay razones para un moderado optimismo siempre que se decida aplicar las medidas necesarias, muchas de las cuales podrían ir en la línea de lo anunciado por el Gobierno en documentos importantes como el de Competitividad y el Programa de Convergencia.

## 2. Situación de la empresa española ante el Mercado Único

El momento económico y financiero que vive la empresa española ya a las puertas del inicio del Mercado Único es preocupante. Nos hallamos, sin duda, ante la situación más delicada desde la entrada en la Comunidad Europea, visto desde la perspectiva del deterioro de la cuenta de resultados de las empresas y la consiguiente evolución negativa de las inversiones y del empleo.

En efecto, los datos del primer semestre de 1992, referidos a las empresas que cotizan en bolsa (1) arrojan un descenso en los beneficios antes de impuestos del 6,1 % sobre el mismo pe-

**José Folgado Blanco**

*Director de Economía de CEOE.*

*Profesor Titular de Economía Aplicada de la UAM*



riodo del año anterior. El margen sobre ventas se ha estrechado en este año, situándose en el 6,3 %, frente al 7,6 % en 1991. Del mismo modo, el resultado de las empresas en relación con el activo total ha pasado del 2,3 % en 1991 al 1,8 % en 1992. Continúa, por tanto, el proceso de deterioro de la cuenta de resultados de las empresas que se había registrado en los dos años precedentes, tal como ha puesto de manifiesto la Central de Balances del Banco de España.

La continuación en 1992, por tercer año consecutivo, del estrechamiento de los márgenes empresariales está teniendo consecuencias dramáticas para las dos variables más expresivas del grado de confianza empresarial, como son las inversiones y el empleo. Como es sabido, las inversiones en equipo experimentaron un gran dinamismo desde mediados de 1985 durante toda la segunda mitad de los años ochenta, registrando un crecimiento medio anual en volumen del 13,6 %, tasa que casi duplica a la registrada en la CE (7,3 %). Entre los factores más importantes que contribuyeron tan eficazmente a las decisiones inversoras de modernización y ampliación de la capacidad instalada empresarial, cabe citar la mejora en situación financiera interna de las empresas durante los años previos, propiciada por la concertación social y la reconversión industrial, las importantes medidas de incentivación de las inversiones empresariales (libertad de amortización y desgravación en cuota) establecidas en abril de 1985, y, por supuesto, la firma del Tratado de Adhesión y la aprobación del Acta Unica con el ya conocido «efecto 92» por la implantación del Mercado Unico, posteriormente desplazada a 1993.

Ya en el año 1990, y paralelamente al inicio en la caída del excedente empresarial, las *inversiones en equipo sufren una profunda desaceleración*, habiendo registrado un aumento de sólo el 1,4 % frente al 12 % en 1989. La caída de las inversiones en equipamiento del 2,5 % en 1991 y la que se va a registrar con toda seguridad en 1992 marcan el final de una esperanzadora primera fase como miembros de la CE y abre un grave interrogante sobre las características de la preparación del tejido productivo español para competir y generar empleo en el contexto de la futura Unión Económica y Monetaria.

La lógica consecuencia de la caída del beneficio empresarial y de sus procesos inversores está siendo la *caída en el empleo del sector privado* a un ritmo de nada menos que del 3,9 % en el primer semestre de 1992 sobre el mismo período del año anterior, que contrasta profundamente con el

aumento medio anual del 4,4 % durante los seis años precedentes.

La situación económica y financiera de las empresas ha evolucionado, como es lógico, de manera dispar según sectores. En términos generales, es patente la existencia de una *relación inversa entre grado de exposición a la competencia exterior y beneficio empresarial*. Estudios realizados tomando como base las empresas que cotizan en bolsa, demuestran que en el primer semestre de 1992 el beneficio antes de impuestos ha caído en las empresas del «mercado competitivo» un 10 %, tasa muy superior a la del 2,8 % registrada en el conjunto de empresas del «mercado restringido». Del mismo modo, quedan mucho mejor paradas las de este último grupo al analizar otros ratios como el beneficio sobre ventas o el cash-flow sobre ventas. Esto es así porque mientras el impacto de los costes (laborales, financieros, fiscales y energéticos) son similares en ambos grupos de empresas, la capacidad para repercutirlos a precios se halla muy severamente limitada en el caso de los sectores más abiertos, que son la mayoría de los industriales. Así, los precios industriales al por mayor están aumentando a una tasa anual inferior al 2 % y por debajo del 5 % los bienes industriales al consumidor final, mientras los precios de los servicios se hallan en la senda del 10 %.

### 3. El deterioro de la competitividad exterior de la empresa española

La evolución negativa de la situación económica-financiera de las empresas durante los últimos años, especialmente como hemos visto las más expuestas a los avatares de la competencia exterior, pero con efectos para el conjunto del sistema económico, es fruto de las dificultades que tienen nuestras empresas para competir, es decir, mantener o incrementar las cuotas del mercado.

En efecto, durante el período 1986-1991 las *importaciones de productos no energéticos* han crecido en volumen a una tasa anual del 18,8 % para atender una *demanda agregada interna* española que ha crecido al ritmo anual que apenas alcanza un tercio de aquél (6,1 %). En ese largo período ha existido un dinamismo inversor excepcional y la consiguiente necesidad de importar equipamiento moderno explica parcialmente ese fenómeno. Sin embargo, resulta significativo que las importaciones de bienes de consumo no alimenticio hayan crecido también al ritmo anual

del 28,9 %, es decir, muy por encima de la demanda interna. Es especialmente dramático lo que está sucediendo en 1992, con unas importaciones de estos bienes que aumentan el 31,8 % (datos hasta julio), mientras la producción interna se estanca y el empleo se reduce.

Esta evidente manifestación de insuficiente competitividad de la empresa española tiene una relación directa con el comportamiento de los costes de producción y distribución que soportan las empresas españolas en relación con los que tienen las empresas competidoras, especialmente las de los países de la CE.

Comenzando por los gastos de personal, que representan en promedio cerca del 60 % del valor añadido de las empresas, han crecido en España durante los tres últimos años en términos de remuneración por empleado 2,6 puntos porcentuales de media anual por encima del aumento registrado en el conjunto de la OCDE. Este ascenso superior de los salarios monetarios es asumible por el conjunto del sistema si va acompañado por crecimientos también superiores en la productividad, algo bastante frecuente y explicable técnicamente en países con nivel de desarrollo inferior a la media, como es el caso de España. En efecto, la productividad ha aumentado en España a mayor ritmo, pero no lo suficiente para compensar la diferencia en el crecimiento salarial, de manera que los costes unitarios del trabajo han subido en media anual todavía 1,8 puntos por encima durante los últimos tres años. Este promedio anual encubre el preocupante fenómeno de la aceleración salarial en 1992 situándose la remuneración por asalariado en crecimiento del orden del 8,5 %, tres puntos por encima de la OCDE y dos y medio sobre la CE.

Esta situación no es sostenible por más tiempo y, de hecho, estamos pagando las consecuencias en términos de estancamiento de la actividad y reducción del empleo. Como le ha pasado al Reino Unido tras la aceleración salarial registrada en los últimos años ochenta. La ruptura de la tradicional actitud responsable de los sindicatos alemanes, provocando inflación salarial tras la de demanda impulsada vía Presupuesto, ha creado problema que ahora trata de enmendar el Bundesbank creando serias dificultades sobre los mercados financieros internacionales.

La economía y las empresas españolas están sufriendo la consecuencia de no haber sujetado las fuertes presiones salariales de los sindicatos, quienes han forzado tanto en los convenios colectivos como en el sector público a una espiral de precios y salarios.

Los tipos de interés que soportan las empresas españolas son los más altos de la Europa comunitaria, haciendo que sea alto y creciente el peso de los gastos *financieros* dentro de la cuenta de resultados de las empresas y destruyendo iniciativas inversoras al haber cada vez menos proyectos con rentabilidad esperada igual o superior al coste del crédito. Además, el diferencial de intereses, tras del que se esconde la presión sobre los mercados financieros que ejerce la financiación del déficit público creciente en los últimos años, y el deseo de la autoridad de no monetizar alzas tan elevadas de salarios ha atraído capitales (inversiones de cartera a corto plazo) exteriores presionando al alza sobre la peseta, de manera que el tipo de cambio efectivo real de nuestra divisa se ha apreciado desde 1985 a la actualidad un 23,1 % frente al conjunto de países industrializados y un 19,3 % frente a la CE.

Los demás costes también están siguiendo una trayectoria que en relación a los que sufren las empresas competidoras de la CEE restan capacidad de competencia a las residentes en nuestro país. Los más relevantes son, sin duda, los *costes fiscales* si incluimos entre éstos las cuotas empresariales a la Seguridad Social. Francia y España son los dos países de la OCDE en los que las empresas pagan más cuotas a la Seguridad Social en relación con el total de ingresos fiscales. Aunque no hay datos comparados referidos a 1992, parece obvio que en España se agrava todavía más porque se incrementó en enero en un punto la cuota por desempleo y a partir de agosto se ha trasladado a las empresas el coste de la ILT entre los días 4 y 15. Del mismo modo, hay que añadir que la recaudación en España por impuesto de sociedades sobre el total de ingresos fiscales sólo es superada por Luxemburgo, Reino Unido e Italia. Las medidas en relación con este impuesto están presididas por el afán recaudatorio, puesto de manifiesto en el establecimiento y ampliación de los pagos a cuenta, las crecientes limitaciones a la deducción por inversiones y la inhibición a la hora de cambiar las obsoletas tablas de amortización o para establecer la actualización de valores de los activos del balance, implantada sólo en el País Vasco, con el fin de mejorar la capacidad financiera de la empresa, tan necesaria en el momento económico presente.

También contribuyen a restar capacidad para competir otros elementos del coste de las empresas, entre los que cabe destacar dos: los energéticos y los relacionados con servicios y dotación de infraestructuras del sector público. La factura de la energía para familias y empresas resulta más gra-

vosa debido a la desastrosa política energética, en cuyo debe hay que incluir el coste de las centrales nucleares a medio construir paralizadas y el empeoramiento de la balanza corriente por la mayor dependencia energética exterior, incluida la energía (nuclear) importada de Francia. Del mismo modo, aunque no sea tan fácilmente cuantificable, no por ello es menos importante y constatable, el mayor coste de transformación y distribución de bienes y servicios por las empresas como consecuencia del *mal funcionamiento de servicios públicos básicos* como el de correos, telecomunicaciones y transporte, accesos a grandes núcleos urbanos, etcétera.

#### 4. Las raíces del deterioro de la competitividad empresarial

A la luz del análisis anterior, resulta obligado preguntarnos por qué los costes que soportan las empresas españolas se comportan de manera tan poco competitiva y por qué las decisiones empresariales manifiestan una evidente y preocupante pérdida de confianza en los últimos tiempos. Una respuesta convincente a estos interrogantes exige considerar al menos dos grandes ámbitos de decisión donde se originan la mayoría de los problemas de competitividad que padece hoy día la empresa española y el consiguiente retraimiento inversor que, de persistir, significaría que estamos cerrando oportunidades para un horizonte de progreso en el contexto del mercado único y de la última fase de la Unión Económica y Monetaria. Esos dos grandes condicionantes del funcionamiento competitivo de las empresas son el del marco de relaciones laborales, que se halla pendiente de una reforma en profundidad, y el de la programación y ejecución presupuestaria pública sobre el que existe una significativa unanimidad entre expertos en valorarlo de al menos incongruente con lo que exigía el momento económico y causante de la mayor parte de los graves problemas de «estanflación» que padecemos.

En cuanto al primero de los dos temas mencionados —mercado de trabajo—, remito al lector al artículo publicado por este autor en el número 53 de esta misma publicación a raíz de las medidas anunciadas al respecto en el Programa de Convergencia (2). Basta afirmar aquí que tenemos en España probablemente el marco laboral más segmentado, rígido y burocratizado de la CE. Hay un reconocimiento explícito del Gobierno de esa situación al establecer como objetivos prioritarios dentro del mencionado Programa de Convergencia

facilitar una mayor movilidad laboral geográfica y funcional, mejorar la formación profesional y replantear el vigente sistema de protección social de desempleo de manera que se refuerce el estímulo a la búsqueda de empleo. La eliminación de la autorización administrativa en los expedientes de regulación de empleo y en la movilidad geográfica que exija cambio de residencia es una decisión no contemplada por ahora por el Gobierno, pero totalmente necesaria para que las empresas dispongan de una capacidad de decisión en materia de factor trabajo homologable con la que disponen los demás países comunitarios, para poder reaccionar ante las exigencias impuestas por los cambios en las tecnologías y los mercados y por los avances en las formas de organización de la producción. No obstante, muchas de las rigideces existentes en el mercado de trabajo tienen su origen en ordenanzas laborales obsoletas propias de una etapa paternalista en este terreno, especialmente en lo relacionado con grupos y categorías profesionales, que deberán ser cambiadas por reglas más modernas, bien en el marco de la negociación colectiva o bien mediante decisión gubernamental.

La política presupuestaria seguida en los últimos años —la otra fuente de graves problemas para el desenvolvimiento de las empresas— se ha caracterizado por una aceleración en el gasto público de manera que, a pesar de los aumentos de presión fiscal, se ha acelerado el déficit público y por consiguiente se ha intensificado la presión de la financiación pública sobre los mercados financieros y cambiarios.

Una parte de ese déficit tiene, sin duda, una justificación por el funcionamiento de los estabilizadores automáticos al haberse producido una desaceleración económica importante. Pero estudios realizados (3) demuestran que el desequilibrio presupuestario tiene básicamente su raíz en decisiones de política socioeconómica de manera que se ha acelerado el déficit estructural en términos de PIB, pasando del 3,9 % en 1988 al 6,0 % en 1991. El propio Gobierno reconoce en el Programa de Convergencia, entre otras actuaciones, la necesidad de suprimir organismos públicos innecesarios, de racionalizar los servicios sanitarios y las empresas públicas y de coordinarse todas las administraciones públicas para reducir el gasto y el déficit. La enorme expansión del gasto corriente de los últimos años, tras de la que se esconden graves errores y omisiones de política económica, está trayendo tres tipos de consecuencias negativas para las empresas. En primer lugar, la financiación del déficit está incidiendo



gravemente sobre los costes financieros de las empresas y sobre el valor real de la peseta en los mercados de cambio, como hemos visto. En segundo lugar, la reconocida necesidad de contener la expansión del gasto y del déficit está llevando a reducir drásticamente las inversiones públicas, que son los gastos políticamente más flexibles, en perjuicio del funcionamiento del sistema económico y de la actividad empresarial. Por último, las necesidades recaudatorias están induciendo a reducir drásticamente los escasos estímulos existentes en el sistema fiscal: en relación con el ahorro y la inversión. El reciente cambio en la tarifa del IRPF, corrigiendo la ley de reforma de este impuesto y su fundamentación económica de tan sólo medio año antes, indica hasta qué punto las exigencias recaudatorias del momento condicionan la filosofía económica de fondo. Lo mismo cabe decir de la enorme subida de tres puntos en el tipo normal del IVA en un solo año, sabiendo de sus graves implicaciones negativas para el objetivo prioritario de lucha contra la inflación y para las revisiones salariales como consecuencia de las desviaciones que se producen en relación con el objetivo de inflación.

### 5. ¿Existe margen de preparación para la Unión Económica y Monetaria?

De los epígrafes anteriores se deduce que tanto la situación interna de las empresas, especialmente las que se hallan en sectores más expuestos a la competencia exterior, como el contexto económico nacional e internacional en que se desenvuelven en este momento histórico en que se inicia el mercado único, es, sin duda, altamente preocupante. Las presiones salariales de los últimos años, la política presupuestaria deliberadamente expansiva en los gastos corrientes y en el consiguiente déficit y, por último, la inhibición política a la hora de emprender un conjunto de reformas estructurales, algunas de las cuales constituyen objetivos anunciados del Gobierno, tendentes a imprimir mayor flexibilidad en el sistema económico y mayor eficacia en los servicios públicos, son factores que arrojan un manto de no poca incertidumbre sobre el futuro del sistema económico español en la nueva Europa que se quiere construir y actúan como elemento inhibitor de la capacidad de emprender del empresario. De ahí las consecuencias para las inversiones y el empleo que hemos visto.

La reflexión anterior no debe llevar a la conclusión errónea de que hemos entrado desde el punto

de vista económico en una situación negativa irreversible. Sería errónea aun en el supuesto probable de que el hallarnos ya dentro del ciclo electoral actúa en contra de iniciativas de reforma en numerosos frentes: sanidad, empresa pública, lucha contra el fraude en prestaciones por desempleo, mercado de trabajo, sectores protegidos, gastos corrientes de gobiernos regionales y locales, etcétera. Todas esas reformas hay que hacerlas y su retraso limita posibilidades de expansión en el próximo futuro, pero el potencial de crecimiento de la economía española a largo plazo sigue siendo elevado, si se dan los siguientes pasos:

- Cambio de tendencia en los Presupuestos para 1993, tratando de cumplir los objetivos en cuanto a déficit, gastos e inversión pública establecidos en el Programa de Convergencia.

- Iniciar algunas de las reformas programadas en relación con la movilidad laboral, organismos públicos innecesarios, sanidad y defensa de la competencia.

- Búsqueda de un diálogo institucional e incluso un acuerdo global con sindicatos y patronal en orden a alcanzar la necesaria paz laboral, la moderación salarial en relación con las tendencias de los países centrales de Europa y la incentivación de inversiones estratégicas de las empresas relacionadas con la formación, la investigación y desarrollo tecnológico y la mayor protección exterior.

- Replantear algunas figuras tributarias para que, sin menoscabo de la presión fiscal global, se favorezca la localización en España de más ahorro e inversión productiva.

- Evitar la inseguridad jurídica que de manera creciente se ha instalado en España en los últimos años como consecuencia de los cambios bruscos frecuentes en la normativa vigente o de los incumplimientos legales de la propia Administración pública.

Las empresas españolas, y también las extranjeras establecidas en España ya con carácter tradicional, han realizado durante la segunda mitad de los años ochenta un enorme esfuerzo inversor de modernización y adaptación de estructuras productivas que, sin duda, representa el mejor aval para hacer frente con éxito a coyunturas adversas como la que se está viviendo a nivel internacional e interno. De hecho, el dinamismo exportador que hasta muy recientemente han venido manteniendo las empresas españolas en condiciones bastante adversas de costes, tipo de cambio, dificultades de mercados exteriores y limitaciones estructurales internas, es fiel reflejo del gigantesco esfuerzo de adaptación interna que han realizado las empresas



para compensar con productividad aquellas dificultades. Sin duda han colaborado las empresas extranjeras y los inversores extranjeros en empresas españolas para esa mejora en «know how» que ha penetrado en todas las áreas, la de producción, la organización del trabajo, las técnicas de comercialización, la rentabilización del «cash flow», el redimensionamiento, el reciclaje del personal para acoplarlo al uso de medios más sofisticados, etcétera. Todo ello es un inmenso activo que no se ha perdido y que hace que España sea ya considerado uno de los más grandes países industrializados, tras de los llamados Siete Grandes. Pero podemos perder el tren si en los próximos dos o tres años no se introducen las medidas estructurales necesarias. Las mismas básicamente que nuestras autoridades han anunciado e incluso escrito, por ejemplo, en el documento de competitividad de julio de 1991 y en el Programa de Convergencia. □

## NOTAS

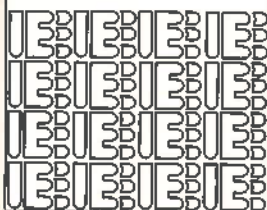
- (1) Informe sobre resultados de las principales empresas que cotizan en Bolsa, AGESBAN, septiembre, 1992.
- (2) «El Mercado de Trabajo», pp. 51-55. *Economistas*, n.º 53.
- (3) Viñals, J.: «España frente al Mercado Único y la Unión Económica y Monetaria: aspectos macroeconómicos», en *Europa y la Competitividad de la Economía española*, Ed. Ariel Economía, 1992.

## Estudios

Publicación  
del Instituto de  
Estudios  
Económicos

Efectos del Mercado Único  
sobre los  
sectores productivos españoles

Trabajo dirigido por  
Juan Carlos Collado



¡Por fin, una buena noticia para la economía española!

## EL MERCADO UNICO BENEFICIARA A CASI TODOS LOS SECTORES PRODUCTIVOS

*El primer estudio macro y microeconómico del impacto del Mercado Único Europeo en la economía española, con un apéndice estadístico donde se cuantifican pormenorizadamente los efectos para una de las 43 ramas de la actividad productiva*

304 págs.

2.700 ptas.

INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS. Castelló, 128, 6º - Madrid

Tel. 561 75 00

NOVEDAD



## La inversión en construcción y el ciclo económico 1985-1991

### Introducción

La economía española, después de la etapa de fuerte recesión cíclica correspondiente al período 1979-1982, pasó por un período de ajuste y de recuperación de los equilibrios entre 1983 y 1985. En este último año se firmó el Tratado de Integración de España en la CE, a desarrollar desde el 1 de enero de 1986, y también el Gobierno procedió a adoptar medidas de reactivación de la demanda interna de la economía.

La certeza de la integración de España en la CE y la mejor coyuntura internacional derivada del descenso de los tipos de interés, de la fijación de una paridad más adecuada para el dólar y de unos menores precios del petróleo, favorecieron un proceso de recuperación intensa del crecimiento de la economía española desde 1986.

El mayor crecimiento de la economía española en la segunda mitad de los años ochenta se apoyó sobre todo en la demanda interna, dentro de la cual el proceso de despegue de la inversión en bienes de equipo fue espectacular en 1986-1988. La construcción pasó a reforzar dicha recuperación de la inversión, apoyada sobre todo en la construcción de obra civil. Esta última se apoyó en las inversiones de las diferentes administraciones públicas. Por otro lado, la inversión en vivienda pasó a crecer con fuerza. La inversión extranjera, las ayudas fiscales introducidas en 1985 y la liberalización de los alquileres establecida en este último año fueron los principales factores impulsantes de la demanda inmobiliaria residencial.

El proceso de expansión de la inversión en vivienda duró hasta 1990, año éste en que las medidas de política monetaria restrictivas, la desaceleración del crecimiento de la economía y los altos precios desalentaron las compras de viviendas. La construcción no residencial continuó creciendo fuertemente hasta 1991, apoyada sobre todo en la inversión pública en infraestructura de transporte, infraestructura social e inversión en obras hidráulicas. Si bien la vivienda ha sido objeto de una mayor atención pública por las elevaciones relevantes de precios registrados hasta 1991, la obra ejecutada en edificios residenciales ha perdido peso dentro del conjunto de la construcción. Después de 1991, el protagonismo ha pasado de nuevo a las actuaciones ligadas a la política de vivienda, donde el Gobierno ha diseñado un programa cuatrienal en 1992-1995 en el que se han reforzado las ayudas públicas existentes hasta 1991.

En los dos apartados que vienen a continuación se comenta, en primer lugar, la evolución de los diferentes componentes de la construcción entre

**Julio Rodríguez López**

*Presidente del Banco Hipotecario de España*

**CUADRO 1**  
**CONSTRUCCION. PARTICIPACION EN LA ECONOMIA ESPAÑOLA**

|      | Valores absolutos<br>Precios corrientes    |                                              |                                               | Participación (%)                 |                              |                                        |                                                            |                                                 |
|------|--------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|----------------------------------------|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
|      | Valor<br>añadido<br>(10 <sup>9</sup> pts.) | Inversión<br>bruta<br>(10 <sup>9</sup> pts.) | Empleo.<br>Medias anuales<br>(Miles personas) | Del valor<br>añadido en<br>el PIB | De la inversión<br>en el PIB | De la inversión<br>bruta en la<br>FBCF | De la vivienda en<br>la inversión total<br>en construcción | Del empleo en<br>la construcción<br>en el total |
|      | (1)                                        | (2)                                          | (3)                                           | (4)                               | (5)                          | (6)                                    | (7)                                                        | (8)                                             |
| 1980 | 1.267,3                                    | 2.139,6                                      | 1.038,2                                       | 8,4                               | 14,1                         | 63,5                                   | 43,7                                                       | 9,0                                             |
| 1981 | 1.314,1                                    | 2.352,3                                      | 966,7                                         | 7,7                               | 13,8                         | 63,1                                   | 43,9                                                       | 8,6                                             |
| 1982 | 1.505,4                                    | 2.642,2                                      | 956,5                                         | 7,6                               | 13,5                         | 62,0                                   | 42,8                                                       | 8,6                                             |
| 1983 | 1.609,0                                    | 2.891,5                                      | 936,5                                         | 7,1                               | 13,0                         | 61,7                                   | 39,5                                                       | 8,5                                             |
| 1984 | 1.609,2                                    | 2.991,7                                      | 818,3                                         | 6,3                               | 11,9                         | 62,6                                   | 38,5                                                       | 7,6                                             |
| 1985 | 1.803,7                                    | 3.296,2                                      | 776,0                                         | 6,4                               | 11,7                         | 60,9                                   | 37,6                                                       | 7,3                                             |
| 1986 | 2.102,6                                    | 3.831,1                                      | 831,3                                         | 6,5                               | 11,9                         | 60,8                                   | 37,2                                                       | 7,6                                             |
| 1987 | 2.486,7                                    | 4.438,5                                      | 925,9                                         | 6,9                               | 12,3                         | 59,0                                   | 36,9                                                       | 8,1                                             |
| 1988 | 3.030,5                                    | 5.360,0                                      | 1.020,3                                       | 7,5                               | 13,4                         | 58,9                                   | 37,1                                                       | 8,7                                             |
| 1989 | 3.785,5                                    | 6.504,2                                      | 1.133,9                                       | 8,4                               | 14,6                         | 59,8                                   | 33,6                                                       | 9,2                                             |
| 1990 | 4.588,8                                    | 7.844,8                                      | 1.220,5                                       | 9,2                               | 15,7                         | 63,6                                   | 32,2                                                       | 9,7                                             |
| 1991 | 5.137,9                                    | 8.681,2                                      | 1.273,5                                       | 9,4                               | 15,9                         | 65,8                                   | 29,7                                                       | 10,1                                            |

Fuente: INE, Contabilidad Nacional de España (diferentes publicaciones). Estimación propia para la vivienda en 1991. SEOPAN, Informe Anual, 1991.

1985 y 1991, y, en segundo lugar, se resumen los aspectos más relevantes de la importante fluctuación cíclica seguida por la inversión en vivienda en dicho período.

### 1. La construcción en la economía española. Principales componentes. El perfil cíclico 1986-1991

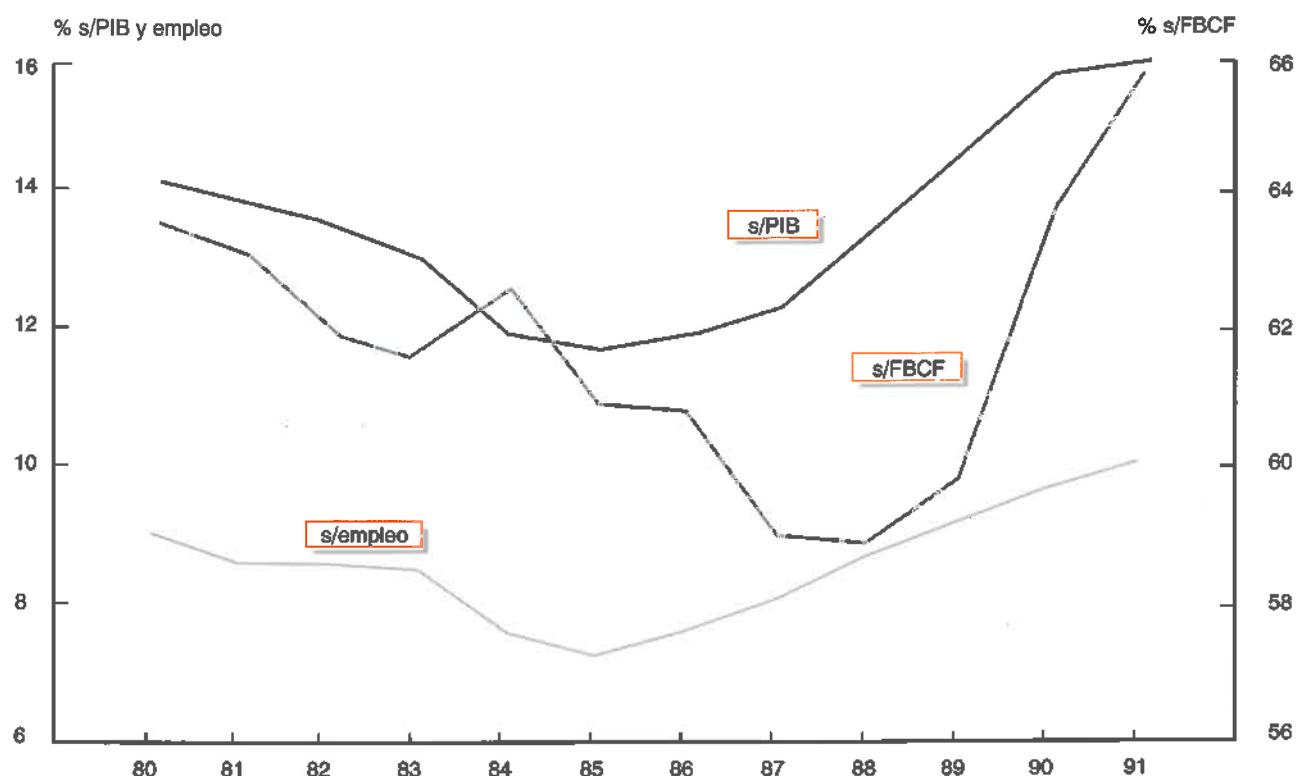
En 1991, de acuerdo con la Contabilidad Nacional de España del INE, el *valor añadido* en la rama de la actividad de la construcción ascendió a 5,1 billones de pesetas, mientras que la *inversión bruta* generada se situó en torno a los 8,7 billones de pesetas. El *empleo* medio en la construcción en dicho año se elevó a 1.273.500 ocupados, según datos de la Encuesta de Población Activa, también del INE.

Las cifras anteriores implican que la construcción supuso en España, en 1991, el 9,4 % del total valor añadido desde el lado de la oferta, mientras que por el lado de la demanda final, la obra ejecutada ascendió al 15,9 % del PIB. El empleo medio en la construcción se elevó al 10,1 % del empleo total existente en España (cuadro 1). La serie histórica correspondiente a la participación en España de la construcción en el conjunto de la actividad económica a lo largo de los años ochenta revela que durante la primera mitad de esa década, concretamente entre 1980 y 1985, la construcción

perdió peso en el conjunto de la actividad y en el empleo. En 1986 tuvo lugar una modesta recuperación de dicha participación, que pasó a crecer de forma rápida en los años siguientes. Así, el porcentaje correspondiente se elevó en tres puntos en el conjunto del valor añadido entre 1985 y 1991, en cuatro puntos en cuanto a peso de la inversión en construcción en el PIB y en casi tres puntos en el empleo (gráfico 1).

El aumento de peso de la construcción en el conjunto de la actividad económica entre 1985 y 1991 se debió no sólo al hecho de que el crecimiento medio real de la construcción (10,1 %), desde el lado de la demanda, superó en seis puntos reales al crecimiento del PIB (4,1 %) en dicho período, sino también en el comportamiento netamente más expansivo de los medios de la construcción en relación al índice general de precios. Así, si se toma el año 1986 como base, el deflactor del PIB aumentó en un 37,4 % entre dicho año y 1991, mientras que el aumento medio del deflactor del valor añadido en la construcción fue del 56,9 % en el mismo período de tiempo. Esto último implica un aumento medio anual del deflactor de la construcción superior en un 14,2 % entre 1986 y 1991 al del conjunto de la actividad económica. Los importantes aumentos registrados en los últimos años en los costes de la construcción han podido trasladarse, pues, a los precios de venta, lo que se ha visto favorecido por la fuerte demanda y ha desempeñado asimismo un papel significativo en la

GRAFICO 1  
PARTICIPACION DE LA CONSTRUCCION (%)



Datos a precios corrientes en PIB y FBCF.

Fuente: INE, Contabilidad Nacional de España.

evolución de la inflación de la economía española en los últimos años. La creación de casi 500.000 nuevos empleos en la construcción en España entre 1985 y 1991 no sólo ha permitido aumentos salariales reales por hora trabajada de más de un punto porcentual en dicho período, sino que ha originado también aumentos notables en el excedente de explotación de las empresas que trabajan en dicha rama de actividad. Si bien los precios inmobiliarios no aparecen recogidos expresamente en el índice de precios de consumo, el relativo mayor aumento de los servicios dentro del IPC pueden explicarse parcialmente por los mayores precios inmobiliarios, tanto de la vivienda como los locales de oficinas y locales comerciales.

En cuanto a la *composición de la construcción*, el último dato desagregado publicado por la Contabilidad Nacional de España del INE es el correspondiente al año 1990. Según dicha estimación, en 1990 la inversión bruta en construcción ascendió a 7,8 billones de pesetas, de los cuales 2,5 billones

correspondieron a inmuebles residenciales (32,2 %) y el resto, unos 5,3 billones (67,8 %) correspondieron a «otras construcciones».

En el *Informe Anual 1991* de SEOPAN (pág. 54), se ha recogido la siguiente composición y evolución reciente del valor de la producción en la construcción:

Lo que SEOPAN denomina «renovación y mantenimiento» debe corresponder al concepto más habitual de rehabilitación, una parte del cual también afecta a las viviendas destinadas a uso residencial. Esto implica una participación de la inversión bruta en vivienda dentro de la construcción que resulta compatible con el casi 30 % que la Contabilidad Nacional le atribuye en 1991 dentro de la inversión total en construcción.

La *inversión pública*, emanada de los presupuestos de las administraciones públicas, tiene un peso elevado dentro del valor de la producción bruta en la construcción (32 %, según SEOPAN). Esta participación se ha elevado de forma desta-



cada en los últimos años, como lo indica el crecimiento medio real mucho más intenso que ha presentado la construcción destinada a la generación de infraestructuras públicas entre 1985 y 1991 con respecto a la construcción de edificios. A pesar de su fuerte incidencia en la opinión pública, la inversión en vivienda ha crecido entre 1985 y 1992, según la estimación de SEOPAN y también según la propia Contabilidad Nacional (cuadro 3), muy por debajo del resto de la inversión en construcción. En la segunda mitad de los años ochenta, la obra ejecutada en construcción se ha reestructurado en contra de la edificación residencial y a favor de la construcción de edificios no residenciales y de la inversión pública en infraestructura.

La inversión pública de cada año se puede prever a partir de los procesos de licitación pública, anteriores a la realización de la correspondiente inversión. El citado informe anual de SEOPAN estimó la obra pública licitada en 1991 en 1,5 billones de pesetas (cuadro 4). De dicho total, un 45,4 % correspondió a inversiones en transportes-comunicaciones (carreteras, ferrocarriles, puertos), un 18,1 % fue la participación de la licitación en equipamiento social (centros docentes, sanitarios, instalaciones deportivas) y un 13,7 % correspondió a inversiones en infraestructura hidráulica. El 43,4 % de la obra pública licitada correspondió a la administración central, el 39,2 % a las administraciones autonómicas y el 17,4 % a las corporaciones locales.

A precios corrientes, entre 1985 y 1990, la obra pública licitada aumentó a un promedio anual del 19,5 %, correspondiendo un aumento nominal medio anual del 34,8 % a la obra civil y otro del 18,2 % a la edificación, dentro de la cual fue muy modesto el aumento medio de la licitación pública correspondiente a viviendas (3,4 %). Esto último revela una fuerte caída real de la construcción directa de viviendas por parte de las administraciones públicas y un aumento de peso de la construcción residencial privada, durante el período 1985-1991. En todo caso, la caída de la licitación pública en 1991 permite prever un descenso en 1992 de la inversión en construcción no residencial.

El cuadro 3 permite apreciar cómo la inversión en construcción mantuvo hasta 1990 un importante crecimiento, mientras que en dicho año la inversión en bienes de equipo ya presentó una sensible desaceleración respecto de los muy elevados crecimientos registrados entre 1986 y 1989. En 1991, la inversión en vivienda presentó un crecimiento negativo, evolución que parece que va a acentuarse en 1992, previéndose también que la inversión en bienes de equipo mantendrá una evo-

**CUADRO 2**  
**CONSTRUCCION. VALOR DE LA PRODUCCION**  
(10<sup>9</sup> ptas.)

|                         | 1991  | %     | Crecimientos reales<br>medios anuales |           |
|-------------------------|-------|-------|---------------------------------------|-----------|
|                         |       |       | 1990/1985                             | 1991/1990 |
| 1. Edificación          | 4.160 | 65,0  | 7,0                                   | 1,2       |
| 1.1. Vivienda           | 1.340 | 20,9  | 4,0                                   | -7,0      |
| 1.2. Otros edificios    | 1.720 | 26,9  | 9,9                                   | 5,0       |
| 1.3. Rehabilitación (*) | 1.100 | 17,2  | 6,9                                   | 5,0       |
| 2. Obra civil           | 2.240 | 35,0  | 14,0                                  | 9,0       |
| 3. TOTAL                | 6.400 | 100,0 | 8,8                                   | 4,0       |

(\*) Renovación y mantenimiento.

Fuente: SEOPAN, Informe Anual, 1991.

lución negativa en este año, aunque el descenso puede resultar más moderado que en el caso de la vivienda. Como después se comentará, la reducción en las compras de viviendas empezó al final de 1989, pero la construcción residencial continuó desarrollándose a buen ritmo a lo largo de 1991. En la inversión en bienes de equipo el período de tiempo que transcurre entre la adopción de una decisión de invertir o desinvertir es más breve que en la construcción, donde la realización de una obra tiene lugar en un período de tiempo más prolongado, período que en el caso de la vivienda se sitúa en dos años de promedio.

La construcción no residencial mantuvo todavía en 1991 un fuerte ritmo de crecimiento, y ello se debió sobre todo al comportamiento bastante dinámico que en dicho año mantuvo la construcción ligada a la inversión pública. El retroceso de la obra pública licitada en 1991 se va a dejar sentir en el probable descenso moderado que la construcción no residencial va a presentar en 1992.

En resumen, la inversión en bienes de equipo y la construcción mantuvieron una fuerte expansión entre 1986 y 1989, apareciendo indicios de agotamiento en 1990 en la inversión de bienes de equipo, mientras que en este último año todavía la construcción mantuvo una notable expansión. La vivienda frenó su crecimiento en 1991, en términos de obra ejecutada, mientras que la construcción no residencial, estimulada por la inversión pública, todavía creció con fuerza en 1991, para pasar a presentar un descenso en 1992. El año 1990 aparece, pues, como un período de transición entre la etapa de muy fuerte expansión, registrada entre 1986 y 1989, y la etapa posterior de notable desaceleración del crecimiento correspondiente a 1991-1992. La caída de la inversión en bienes de equipo ha

**CUADRO 3**  
**ECONOMIA ESPAÑOLA: DEMANDA FINAL**  
 (Tasas de crecimiento anual, precios constantes)

|                                  | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 (*) | Crecimiento medio |             |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|------|----------|-------------------|-------------|
|                                  |      |      |      |      |      |      |          | 1986 a 1989       | 1990 a 1992 |
| 1. Consumo privado               | 4,1  | 5,8  | 4,8  | 5,6  | 3,7  | 3,0  | 4,9      | 5,1               | 3,9         |
| 2. Consumo público               | 5,8  | 8,9  | 4,0  | 8,3  | 4,2  | 4,4  | 5,3      | 6,7               | 4,6         |
| 3. Inversión en bienes de equipo | 12,5 | 20,5 | 16,3 | 12,0 | 1,4  | -2,5 | -1,0     | 15,3              | 0,7         |
| 4. Construcción                  | 8,6  | 9,9  | 12,4 | 15,1 | 10,8 | 4,3  | -3,3     | 11,5              | 3,8         |
| 4.1. Vivienda                    | 2,1  | 6,3  | 11,2 | 3,2  | 6,9  | -4,0 | -5,0     | 5,6               | -0,8        |
| 4.2. Resto de construcción       | 12,5 | 12,0 | 12,8 | 21,7 | 12,6 | 7,9  | -2,6     | 14,7              | 5,8         |
| 5. Demanda interna               | 6,0  | 8,1  | 7,0  | 7,8  | 4,7  | 2,9  | 3,5      | 7,2               | 3,7         |
| 6. Exportaciones                 | 1,6  | 6,3  | 5,1  | 3,0  | 3,2  | 8,4  | 7,8      | 4,0               | 6,4         |
| 7. Importaciones                 | 14,8 | 20,1 | 14,4 | 17,2 | 7,8  | 9,4  | 11,1     | 16,6              | 9,4         |
| 8. PIB, p.m.                     | 3,2  | 5,6  | 5,2  | 4,8  | 3,6  | 2,4  | 2,3      | 4,7               | 2,8         |

(\*) Primer trimestre de 1992 sobre igual período de 1991.

Fuente: — INE, *Contabilidad Nacional de España. Base 1985. Primera estimación del año 1991.*

— Banco de España, *Boletín Económico*, julio-agosto, 1992.

— Estimación propia para la desagregación de la construcción en 1991-1992.

**CUADRO 4**  
**CONSTRUCCION: VALOR DE LA OBRA PUBLICA LICITADA**

|                                   | 1991                                        |       | Crecimientos medios anuales<br>precios corrientes (%) |         |
|-----------------------------------|---------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------------|---------|
|                                   | Cifras absolutas<br>(10 <sup>9</sup> ptas.) | %     | 1990/85                                               | 1991/90 |
| 1. Edificación                    | 468.681                                     | 31,2  | 18,2                                                  | -17,8   |
| 1.1. Viviendas                    | 52.454                                      | 3,5   | 3,4                                                   | -40,3   |
| 1.2. Equipamiento social (*)      | 272.185                                     | 18,1  | 22,1                                                  | -7,4    |
| 1.3. Resto edificación            | 144.042                                     | 9,6   | 23,8                                                  | -23,6   |
| 2. Obra civil                     | 1.032.365                                   | 68,8  | 34,5                                                  | -31,6   |
| 2.1. Transportes (**)             | 681.650                                     | 45,4  | 37,9                                                  | -35,0   |
| 2.2. Urbanizaciones               | 145.172                                     | 9,7   | 32,8                                                  | -27,5   |
| 2.3. Hidráulicas                  | 205.543                                     | 13,7  | 25,6                                                  | -20,7   |
| 3. Total                          | 1.501.046                                   | 100,0 | 19,5                                                  | -32,0   |
| 3.1. MOPT                         | 499.283                                     | 33,3  | 33,0                                                  | -45,1   |
| 3.2. Resto Administración central | 151.402                                     | 10,1  | 10,3                                                  | -0,8    |
| 3.3. Comunidades autónomas        | 587.888                                     | 39,2  | 26,4                                                  | -6,5    |
| 3.4. Administración local         | 262.475                                     | 17,4  | 33,1                                                  | -32,2   |

(\*) Docentes, Sanitarios, Deportivos, Varios.

(\*\*) Carreteras, Ferrocarriles, Puentes.

Fuente: SEOPAN, Informe Anual, 1991.

sido más intensa en la presente etapa de recesión que la correspondiente a la inversión en construcción, aunque el mayor peso de esta última en la formación bruta de capital fijo ha debido dar lugar a que la influencia negativa de la construcción en la reducción del crecimiento real de la economía español en 1991-1992 resulta elevada. Definitivamente, el peso de la construcción en los ciclos seguidos por la actividad económica española sigue siendo importante.

## 2. El ciclo específico de la vivienda

En el apartado anterior (véanse cuadros 1 y 3) se ha comentado cómo la inversión en vivienda mantuvo un importante crecimiento entre 1986 y 1990, según las cifras de la Contabilidad Nacional de España, y también cómo dicha magnitud ha perdido peso de forma notable dentro de la obra total construida durante dicho período. Sin embargo, a pesar del relativo mayor protagonismo de la construcción no residencial en los últimos años, los indicadores disponibles ponen de manifiesto la presencia de un ciclo particularmente intenso en la vivienda entre 1986 y 1992. En términos de obra ejecutada en viviendas, la etapa expansiva se habría prolongado entre 1986 y 1990, mientras que en términos de transacciones efectivamente realizadas, la etapa expansiva se extendería sólo entre 1986 y 1989, mientras que la etapa de recesión se ha desarrollado entre 1990 y 1992. En el último trimestre de 1992 no se puede hablar todavía del fin de esta última etapa de recesión. La prolongación del crecimiento en la obra ejecutada en vivienda en 1990 sería la consecuencia del desfase existente entre el desarrollo de las obras en curso y el momento de la adopción de la decisión de invertir, como ya se ha indicado, mientras que el retroceso de 1991 reflejaría la caída de las iniciaciones de viviendas producida a partir de 1990.

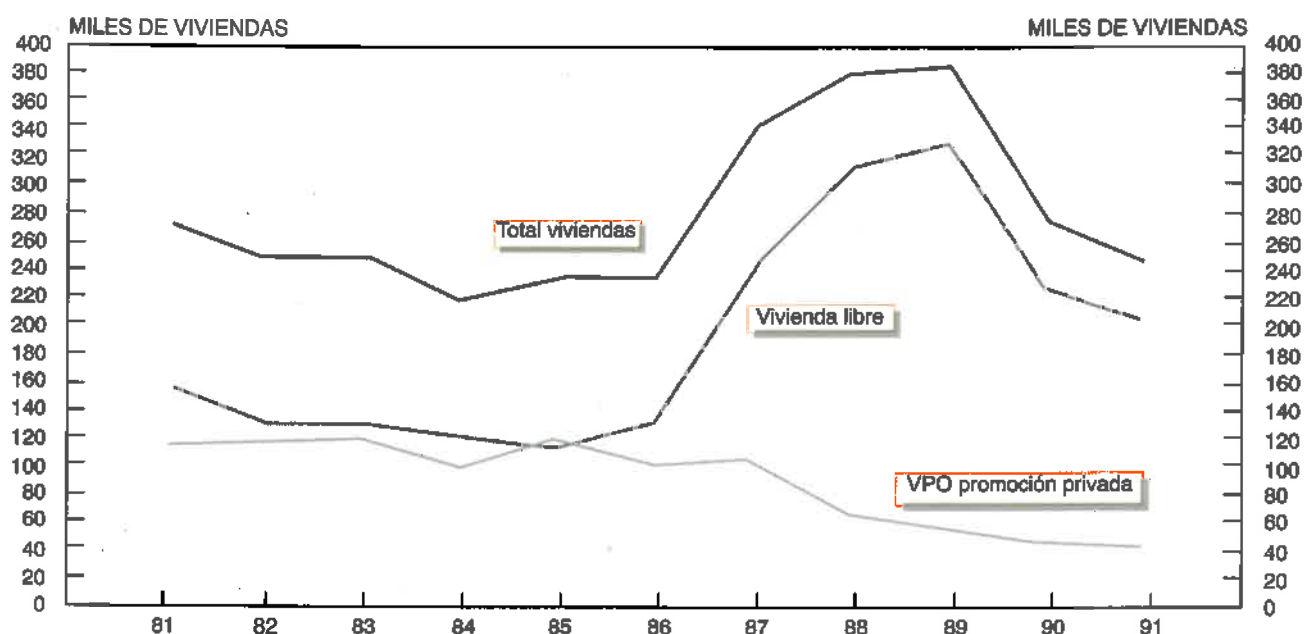
La etapa expansiva de la inversión en vivienda iniciada a partir de 1986 tuvo su origen en un conjunto amplio de factores, dentro de los cuales los más relevantes fueron los correspondientes al ingreso de España en la CE en 1986, y al Real Decreto-Ley 2/1985, más conocido como «Decreto-Boyer», que liberalizó los alquileres y profundizó las ayudas fiscales a la vivienda, haciéndolas extensivas a la segunda vivienda. El ingreso de España en la CE puso de manifiesto la presencia de precios inmobiliarios más reducidos en España que en el promedio de los países comunitarios, lo que favoreció una intensa inversión extranjera en todo tipo de inmuebles, sobre todo de segunda vivienda. La

fuerte desgravación fiscal a la compra de viviendas supuso una reducción notable del coste de capital preciso para su adquisición. La eliminación de las ventajas fiscales a la inversión mobiliaria en 1987 acentuó las ventajas relativas de la inversión inmobiliaria residencial. La buena coyuntura turística, la aceleración del crecimiento económico nacional y en los países occidentales después de 1985, en un contexto de menores tipos de interés fueron también factores estimulantes de la demanda de vivienda, tanto de primera como de segunda vivienda.

En la segunda parte de los años ochenta se acrecentó la competencia entre entidades financieras en materia de *crédito bancario a la vivienda*. A la mejoría en la calidad de los créditos hipotecarios, derivada de la normalización que en el mercado hipotecario supuso la normativa de 1981-1982, correspondiente a la Ley y Reglamento Hipotecario, se unió la presencia de una actitud mucho más expansiva de los bancos comerciales en materia de financiación inmobiliaria a largo plazo. Todo lo anterior favoreció la presencia de un importante flujo de financiación hipotecaria entre 1986 y 1991, destacando dentro de este comportamiento «permisivo» del sistema financiero el acrecentamiento de la presencia de los bancos comerciales. Esta evolución se ha producido no sólo en España sino en los más importantes países de la OCDE, donde los bancos especializados han perdido peso a favor de los bancos comerciales.

Una fuerte demanda inmobiliaria suele generar aumentos a corto plazo, en los *precios*, sobre todo cuando la expansión se prolonga, ante la típica rigidez de oferta a corto plazo tradicional en el subsector de la vivienda. Las alzas rápidas de precios en España después de 1987 alimentaron expectativas de nuevos crecimientos, lo que generó aumentos también espectaculares en el precio del suelo y en todos los costes ligados con la actividad inmobiliaria. El aumento rápido de los precios de la vivienda provocó una reestructuración intensa de la oferta de nuevas viviendas, descendiendo sensiblemente la oferta de nuevas viviendas protegidas (VPO), mientras que creció la oferta de nuevas viviendas libres, dentro de las cuales fue alta la presencia de viviendas destinadas a segunda residencia. Mientras que después de la crisis de 1974-1975 y hasta 1985 las VPO habían dominado la escena de la nueva oferta residencial en España, apoyadas en la presencia de planes anuales en los que desde 1981 el Gobierno ha garantizado financiación subsidiada, al amparo de diferentes programas (Plan Trienal 1981-1983, Plan

**GRAFICO 2**  
**PROYECTOS VISADOS**  
 (Series originales, enero-diciembre)



Fuente: MOPT y BHE.

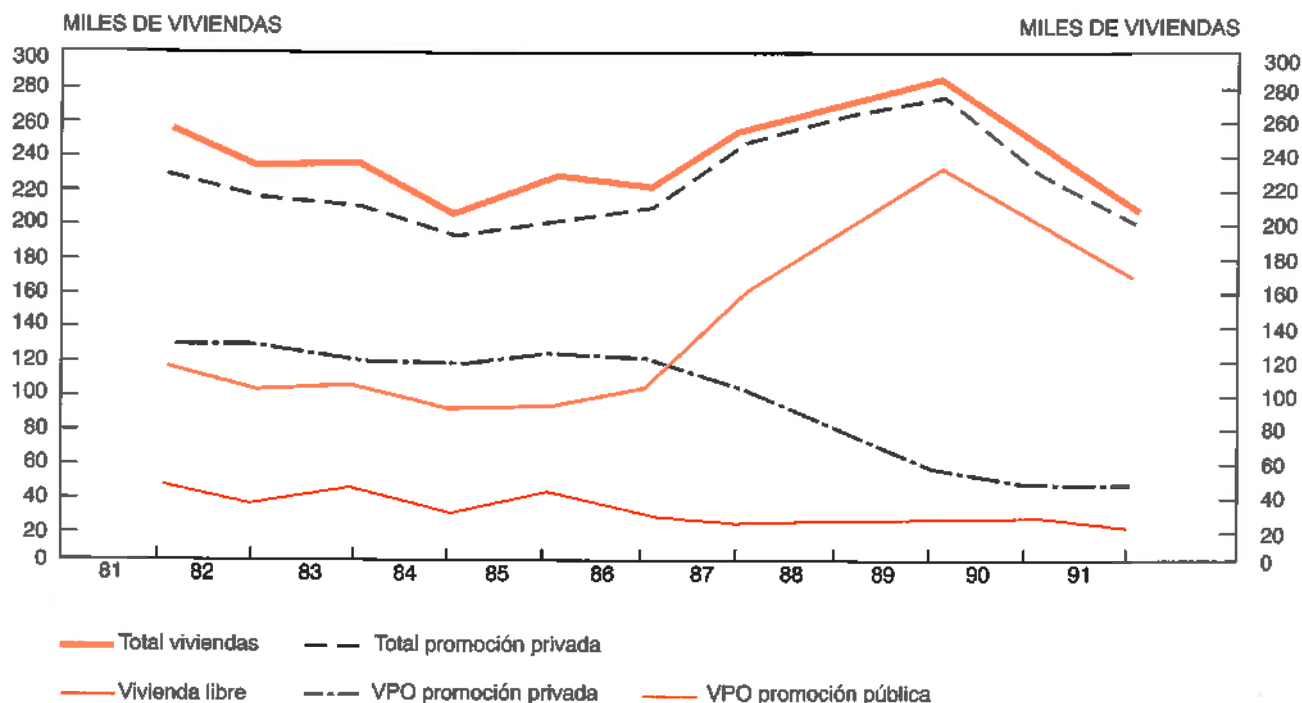
Cuatrienal 1984-1987, planes anuales entre 1988 y 1991, nuevo Plan Cuatrienal 1992-1995); a partir de 1986, la posibilidad de trasladar a los precios de venta los más altos costes de la construcción desplazó la oferta hacia viviendas libres de precio elevado. En 1986-1990, la presencia de las VPO se redujo a las zonas territoriales menos urbanas, en las que el menor coste del suelo ha permitido construir este tipo de vivienda dentro del margen que permite el precio máximo legal de venta (unos 11 millones de pesetas en 1992) (gráficos 2 y 3).

En el verano de 1989, ante el mantenimiento de una fuerte expansión de la demanda interna de la economía española y la reaparición de desequilibrios significativos en cuanto a la inflación y balanza de pagos, el Banco de España procedió a establecer topes cuantitativos al crecimiento del crédito al sector privado. También se mantuvo en 1990-1991 una política de encarecimiento implícito significativo del crédito procedente del resto del mundo. La restricción crediticia afectó a la demanda de viviendas, mientras que todavía persis-

tieron en 1989-1990 los fuertes aumentos de los costes de la construcción. La fuerte actividad constructora no residencial permitió mantener elevados aumentos en los costes de la construcción. En 1990 desapareció también la desgravación fiscal a la segunda vivienda y el turismo exterior experimentó una sensible reducción en su crecimiento. Todo lo anterior acentuó el descenso de la demanda de vivienda, demanda que se desalentó sobre todo ante la situación de altos tipos de interés nominales y de precios de venta excesivamente altos en relación con los niveles medio de renta familiar disponible en España. Se considera en general que una familia no debe destinar a la compra de su vivienda más de la tercera parte de sus ingresos. Los precios de venta de la vivienda existentes en España en 1990-1991, unidos a los tipos de interés nominales vigentes, dan lugar a una carga familiar media muy superior al tercio de la renta disponible antes citado para los nuevos adquirentes. La expansión de 1986-1989 se apoyó sobre todo en la compra de viviendas destinadas



**GRAFICO 3**  
**VIVIENDAS INICIADAS**  
 (Series originales, enero-diciembre)



Fuente: MOPT y BHE.

o bien a segunda vivienda o bien a satisfacer una demanda dominada por razones de inversión, tanto por razones fiscales o por las expectativas de revalorización rápida que el mercado inicialmente ofrecía.

La desaceleración general del crecimiento económico acaecida en 1991-1992, el mantenimiento de unos elevados tipos de interés, la alta relación precio de la vivienda/renta disponible familiar, el agotamiento turístico, la desaparición de las expectativas de revalorización y, en fin, la salida al mercado de la vivienda de nuevas promociones inmobiliarias iniciadas en los años de expansión, han sido los principales factores que han contribuido a un cambio de coyuntura inmobiliaria tan rápido como el producido entre 1986-1989 (etapa de expansión) y 1990-1992 (etapa de desaceleración del crecimiento primero y de moderada recesión posterior).

En el cuadro 5 se ha comparado la evolución de los indicadores correspondientes al subsector de la vivienda en los dos periodos cíclicos menciona-

dos. Los indicadores adelantados de actividad, viviendas iniciadas y proyectos visados por los colegios de arquitectos han reflejado bien la intensidad del cambio de perfil cíclico, aunque las cifras medias de actividad en 1990-1992 han sido superiores a las correspondientes a la primera mitad de la década de los años ochenta. Se advierte también en dicho cuadro la trascendencia que ha presentado la caída de la inversión extranjera neta en el cambio de coyuntura inmobiliaria. En 1990-1991 todavía no reaccionó la construcción de VPO a las nuevas circunstancias, fenómeno este ligado a la permanencia de unos elevados costes de la construcción, puesto que el Gobierno ha mantenido el sistema de planes de garantía de financiación subsidiada para la promoción de nuevas VPO a lo largo de todo el período cíclico comentado. La desaceleración de los precios resulta evidente entre las dos etapas, como puede comprobarse a la vista de la atenuación de los ritmos de aumento en los precios de las viviendas financiadas en este período por el Banco Hipotecario de España (este

**CUADRO 5**  
**VIVIENDA: EVOLUCION DEL CICLO ECONOMICO**  
 (Miles de viviendas)

|                                                                                                 | Etapa de expansión<br>Media 1986 a 1989 | Etapa de recesión<br>Media 1990 a 1991 | Variación entre<br>las dos etapas (%) |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|----------------------------------------|---------------------------------------|
| 1. <i>Viviendas iniciadas. Total</i>                                                            | 255,0                                   | 222,6                                  | -13,1                                 |
| 1.1. VPO                                                                                        | 88,6                                    | 45,9                                   | -48,2                                 |
| 1.2. Viviendas libres                                                                           | 166,4                                   | 175,7                                  | 5,6                                   |
| 2. <i>Proyectos visados de viviendas. Total</i>                                                 | 337,4                                   | 261,9                                  | -22,4                                 |
| 2.1. VPO                                                                                        | 82,9                                    | 44,5                                   | -46,3                                 |
| 2.2. Viviendas libres                                                                           | 254,6                                   | 217,3                                  | -14,6                                 |
| 3. <i>Viviendas terminadas. Total</i>                                                           | 218,0                                   | 277,3                                  | 27,2                                  |
| 3.1. VPO                                                                                        | 107,8                                   | 53,5                                   | -50,4                                 |
| 3.2. Viviendas libres                                                                           | 110,2                                   | 223,7                                  | 103,1                                 |
| 4. <i>Viviendas. Calificaciones provisionales de actuaciones de Política de Vivienda. Total</i> | 91,6                                    | 54,3                                   | -40,7                                 |
| 5. <i>Inversión extranjera en inmuebles (miles de millones de pesetas)</i>                      | —                                       | —                                      | —                                     |
| 5.1. Compras brutas                                                                             | 252,2                                   | 213,7                                  | -15,2                                 |
| 5.2. Ventas                                                                                     | 6,6                                     | 11,25                                  | 70,4                                  |
| 5.3. Compras netas                                                                              | 245,6                                   | 202,5                                  | -17,5                                 |
| 6. <i>Hipotecas formalizadas</i>                                                                | —                                       | —                                      | —                                     |
| 6.1. Valor (miles de millones de pesetas)                                                       | 1.475,1                                 | 2.415,6                                | 63,8                                  |
| 6.2. Número de hipotecas                                                                        | 274,6                                   | 318,5                                  | 16,0                                  |
| 7. <i>Precios de tasación de viviendas financiadas por el BHE (*)</i>                           | —                                       | —                                      | —                                     |
| 7.1. Viviendas usadas                                                                           | 23,4                                    | 10,3                                   | —                                     |
| 7.2. Viviendas libres nuevas                                                                    | 12,1                                    | 6,7                                    | —                                     |

(\*) Crecimientos porcentuales medios en el período.

Fuente: Banco Hipotecario de España. MOPT. INE, Secretaría General de Comercio.

banco viene a suponer en torno al 15 % de la financiación inmobiliaria en España).

En mayo de 1991, el Gobierno de la nación anunció una nueva política de vivienda, dentro de la cual se incluyó un refuerzo significativo de las ayudas incorporadas a los créditos convenidos para VPO con las entidades financieras, así como aspectos tan relevantes como la profundización en el desarrollo del mercado hipotecario, donde se ha puesto en marcha el proceso de titulación de los créditos hipotecarios, y una reforma en profundidad de la normativa sobre arrendamientos urbanos, profundizándose la flexibilidad de los alquileres, concretamente en lo relativo a inmuebles con contratos anteriores a 1985. En 1991 y 1992 ha ido apareciendo la normativa reguladora de la mayoría de las actuaciones previstas de política de vivienda en 1991, destacando la creación en 1992 de la figura de las viviendas de precio tasado, en las que se va a desarrollar la posibilidad de con-

cesión de financiación subsidiada no sólo para la promoción de nuevas viviendas como hasta ahora, sino que también se va a destinar directamente dicho tipo de financiación al comprador de viviendas. En 1992 se está advirtiendo una reestructuración de la oferta en favor de las VPO, pero todavía dicho proceso no parece va a ser suficientemente intenso como para cambiar el perfil cíclico recesivo de la construcción residencial en este año. La política de vivienda diseñada en 1991, y aplicada a partir de 1992, concede también una mayor presencia a las corporaciones locales en la ejecución de dicha política.

El ciclo corto de la vivienda ha sido particularmente intenso en las dos etapas que integra el período 1985-1992. Sin embargo, el componente demográfico va a jugar un papel más intenso a lo largo de los años noventa. El importante aumento potencial de los nuevos hogares a lo largo de los años noventa, sobre todo en la primera parte de

estos últimos, va a suponer la presencia de una fuerte demanda potencial. Esto último implica que la nueva oferta se debe reestructurar en favor de los productos susceptibles de ser adquiridos por dicha demanda potencial (viviendas de precio ahora situado en promedio en torno a los diez millones). Por otra parte, la llegada al mercado de importantes volúmenes de viviendas usadas va a acrecentar el peso de las transacciones en dicho tipo de vivienda en los próximos años. El mercado inmobiliario residencial va a depender en buena parte de las actuaciones de política de vivienda en los años noventa, política que no tiene que pasar necesariamente por acciones de estímulo a la construcción de nuevas promociones. La construcción residencial puede pasar a crecer desde 1993 a ritmos superiores a la no residencial, sin que ello implique el retorno a tasas de crecimiento de la inversión en vivienda tan elevadas como las del período 1986-1990. La coyuntura económica española puede encontrar factores de estímulo en la vivienda a lo largo de la presente década, aunque dichos factores no vayan a ser tan intensos como en los años precedentes. □

## Inversión en infraestructuras y convergencia de las regiones españolas

**Francisco Pérez García**

*Catedrático Análisis Económico. Universidad de Valencia. Director del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas*

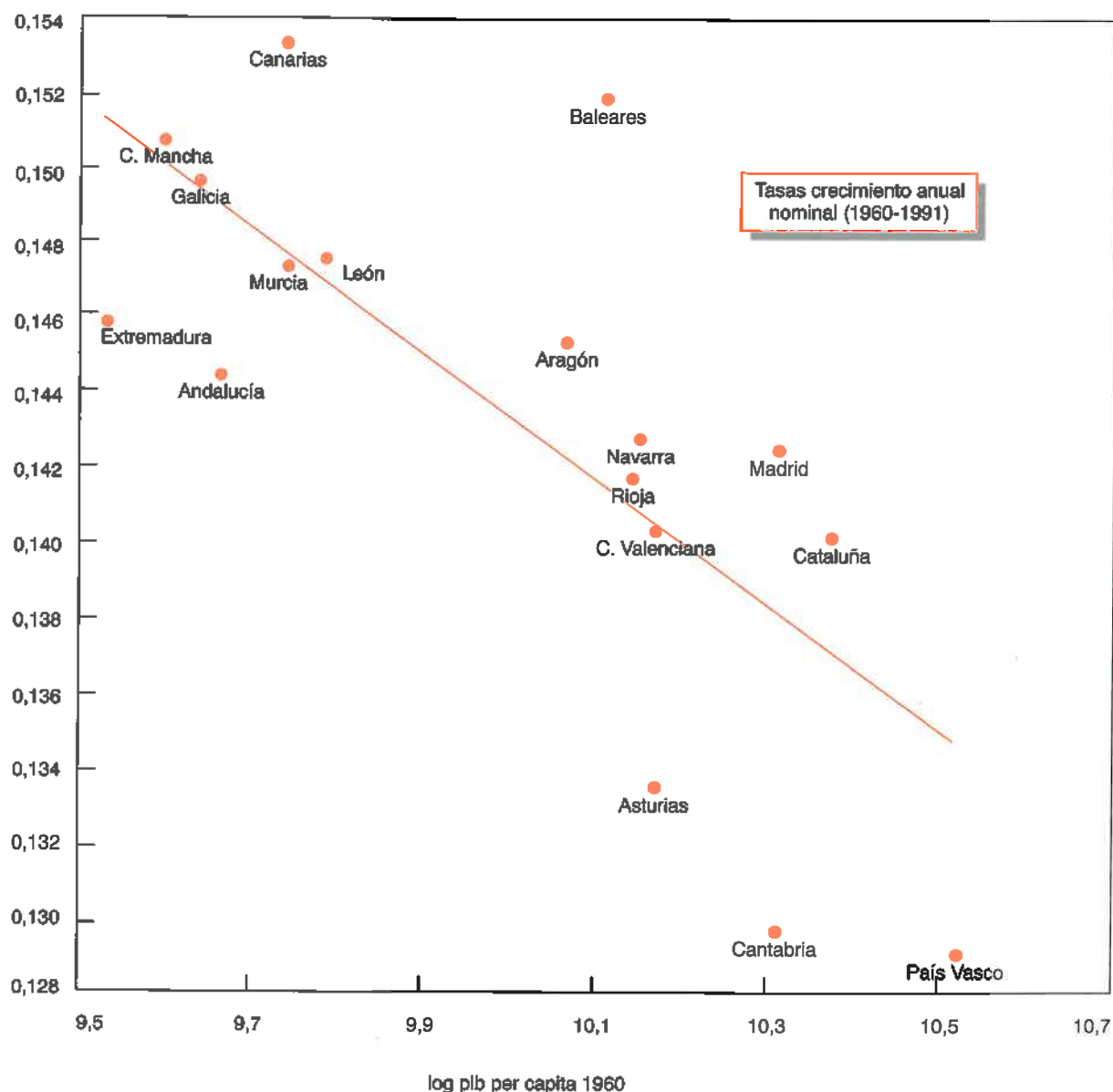
**A**cercarse a los niveles de renta per cápita europeos ha sido oficialmente definido como un objetivo colectivo para las próximas décadas. Sin embargo, aunque se trata de una aspiración unánimemente compartida, se ha dedicado poca atención a valorar su realismo o, si se prefiere, el ritmo al que el objetivo puede ser alcanzado y la potencia de los instrumentos que pueden ser utilizados para ello. En este desafío a la eficiencia de la economía española uno de los puntos débiles de nuestra posición competitiva es la escasa dotación de capital público productivo acumulado. Este es un resultado de nuestra propia juventud como país desarrollado y de las carencias y asimetrías de las actuaciones públicas en el pasado. Aunque en los últimos años el esfuerzo de mejora en este terreno ha sido muy importante, los desequilibrios macroeconómicos acumulados amenazan con quebrar la pendiente positiva del esfuerzo inversor en infraestructuras. A la vista de este hecho, merece la pena reflexionar sobre las siguientes cuestiones: 1) ¿convergen efectivamente las economías en niveles de renta?; ¿convergen más rápidamente en el interior de espacios económicos unificados?; 2) ¿convergen las economías sin políticas fiscales activas en la compensación de las diferencias interterritoriales? y, en particular, ¿qué papel corresponde a las infraestructuras públicas en los procesos de convergencia?; y 3) ¿qué papel se otorga a las infraestructuras en la estrategia española de convergencia con Europa?

### 1. Convergencia real

La respuesta a la primera pregunta es afirmativa. Según la evidencia empírica disponible, notablemente enriquecida por el reciente renacimiento de la literatura sobre crecimiento económico, la renta per cápita de las economías más pobres crece a tasas superiores a la de las economías ricas, de modo que los niveles de renta per cápita se aproximan. Dado que se trata de un fenómeno de largo plazo, consideremos como período de referencia los últimos 30 años (1960-1990). Durante los mismos existe evidencia de esta convergencia tanto entre los estados de Norte América como entre las regiones europeas, según muestran los trabajos de Barro y Sala i Martín (1). Asimismo, para una amplia muestra de países no implicados en ningún proceso de unificación económica también se observa convergencia, según los trabajos de Dorwick y Neguyen (2). En el mismo sentido se manifiestan los datos referidos a las regiones españolas que recoge el gráfico 1: en contra de lo que a ve-



GRAFICO 1  
CONVERGENCIA ENTRE REGIONES ESPAÑOLAS  
(1960-1991)



Fuente: FIES.

ces se afirma, las tasas de crecimiento anual promedio de la renta per cápita durante las últimas tres décadas han sido mayores en las regiones pobres. Así pues, la convergencia a largo plazo es un hecho, sobre todo entre espacios económicos mínimamente desarrollados.

Sin embargo, no puede olvidarse que dichos procesos de convergencia operan en buena medida mediante una reubicación sobre el territorio de la población. Las migraciones han sido en décadas pasadas un gran instrumento para acelerar la convergencia en los niveles de renta per cápita de

los distintos espacios económicos. De este modo, algunos estados o regiones atrasados han conseguido aproximar su nivel de renta per cápita a otros más prósperos, a pesar de sus menores tasas de expansión del output total: mediante la reducción de sus habitantes.

La segunda cuestión se refiere a la velocidad de convergencia. El ritmo de convergencia, cuando es elevado, no supera el 2 % anual. Se necesitan décadas, por consiguiente, para conseguir aproximar niveles de renta como los que nos separan de muchas regiones europeas, o para aproximar a las regiones españolas entre sí. Pero, una vez advertido esto, el punto que interesa plantear es si la velocidad de convergencia se va a ver afectada por las nuevas condiciones creadas por la unión económica y monetaria.

La teoría de las uniones económicas predice incrementos en los ritmos de crecimiento en el interior de los espacios económicos unificados, pero un tema distinto es que la distribución de ese mayor crecimiento se produzca de manera que genere convergencia entre las áreas que existen en su seno. Este resultado dependerá crucialmente de la efectiva movilidad de los factores de producción sobre el territorio, que la unión busca favorecer pero no puede asegurar.

La evidencia empírica no nos ayuda demasiado para dirimir esta segunda cuestión. Como hemos comentado, la velocidad de convergencia entre los estados en el interior de USA se sitúa en algo más del 2 % anual, pero la de las regiones europeas, con un menor nivel de *unificación económica* hasta ahora, se produce a una velocidad similar. En consecuencia, no hay por el momento razones para esperar una aceleración de la convergencia como resultado de la unificación europea. Salvo que se acentúen los movimientos migratorios, el ritmo al que conseguiremos acercarnos (o no) a los niveles de bienestar de las áreas más avanzadas del Viejo Continente dependerá de aquellos parámetros estructurales de las distintas economías que determinan sus respectivas tasas de crecimiento, tales como la tasa de ahorro y la orientación productiva del gasto, público y privado, tanto hacia la inversión en capital físico como en capital humano.

Así pues, una mayor propensión al ahorro permite financiar una más rápida acumulación de capital y acelerar la convergencia, proceso que se refuerza si, además, se intensifica en el país o región más atrasado el ritmo de incorporación de cambios tecnológicos. Pero el ritmo al que se produce la acumulación de capital viene determinado no sólo por las decisiones privadas, sino también por

las públicas. Por tanto, es razonable preguntarse sobre el papel que la inversión en infraestructuras ha desempeñado en la evolución de los espacios económicos, en particular en aquellos que forman parte de un área monetaria unificada.

## 2. Política fiscal y gasto en infraestructuras

Esta tercera pregunta tiene también difícil respuesta, y se refiere ya al uso de los instrumentos de política económica relacionados con la orientación productiva del gasto: qué papel desempeñan las políticas fiscales, en particular los gastos en educación e infraestructuras, en los procesos de convergencia que observamos.

En USA se ha desarrollado en los últimos años una interesante discusión sobre este particular (3). La hipótesis que defiende los efectos positivos del capital público sobre los resultados del sector privado considera que los mismos se producen por dos vías. El efecto *directo* actúa si el capital público proporciona servicios intermedios al sector privado, de modo que el output del mismo aumenta cuando se dispone de mayores unidades del factor *capital público*, lo que equivale a decir que la productividad marginal del capital público es positiva. El efecto *indirecto* se produce si los capitales públicos y privados son *complementarios*. En este caso, los incrementos en el stock de capital público pueden reforzar la productividad del capital privado, haciéndolo más productivo si se consiguen con ello unas más adecuadas combinaciones de los factores empleados.

La percepción de la importancia de las infraestructuras por parte de los empresarios es bastante nítida. Según se desprende de una encuesta realizada a 9.000 empresas de distintas regiones europeas, por encargo de la Comisión Europea (4), entre 37 factores propuestos en la mencionada encuesta como determinantes de la competitividad regional, las infraestructuras ocupaban posiciones muy destacadas. Las cifras indican que, en particular, el sistema de transporte es considerado muy importante (5). Pero en el interés por la realización del esfuerzo inversos en infraestructuras hay, en ocasiones, una unanimidad casi sospechosa, si se tiene en cuenta que a nivel agregado no puede ignorarse el coste que la provisión de dicho capital público comporta. La explicación puede encontrarse probablemente en el hecho de que se trata de gastos públicos que no van a ser financiados en su totalidad sólo por aquellos factores privados que vean aumentada su productividad como consecuencia del aumento de la dotación, debido a su

característica de *bienes públicos locales*. Estamos, por tanto, frente a un ejemplo claro de efectos externos de un bien público, desigualmente disfrutados por los agentes privados. Estas desigualdades, especialmente complejas en el seno de haciendas multinivel, generan procesos de competencia fiscal interregional cada día más relevantes.

Desde una perspectiva local o regional, es muy fácil imaginar decenas de ejemplos en los que las decisiones sobre la distribución espacial de las infraestructuras tienen estos efectos desiguales sobre la productividad de los factores privados. En general, se pueden generar más distorsiones cuantas más posibilidades existan de que la financiación de los bienes públicos cuyos efectos externos son locales sea realizada con fondos fiscales recaudados en otros territorios. La razón es doble: en primer lugar, si el coste de financiar las infraestructuras que influyen directamente sobre un territorio no es soportado por sus más inmediatos beneficiarios, para éstos todo son ventajas y presionarán para conseguir dotaciones (incluso en cantidades excesivas); en segundo lugar, desde el punto de vista de la competencia en los mercados, los bienes privados producidos en los territorios mejor dotados podrán disfrutar de unas ventajas de costes (privados) que los hará más competitivos.

En el interior de un país, en el que rige un sistema fiscal homogéneo, la distribución espacial de las infraestructuras tiene estos efectos sobre la competitividad: a mayores dotaciones públicas menores costes privados. Esta es la primera razón por la que las regiones consideran que sus dotaciones de infraestructuras aumentan su capacidad de atraer inversión privada y generar empleo, y compiten por conseguirlas, en particular cuando son financiadas por la hacienda central. En este sentido, la distribución espacial de los gastos en infraestructuras es un instrumento potencialmente utilizable en favor de la convergencia entre territorios, pero no se puede ignorar quién financia dichas inversiones en última instancia. En efecto, si los costes privados son menores cuando la oferta de servicios del stock de capital público es más abundante, ello mejora la posición competitiva de las empresas en los mercados, dado un nivel de presión (coste) fiscal determinado. En cambio, no es evidente que dicha mejora se produzca si el coste se soporta directamente por los beneficiarios locales.

Resulta difícil valorar si los gobiernos distribuyen el gasto público en el interior de su territorio con criterios reequilibradores y, también, si ello es o no deseable. En primer lugar, suele haber dis-

cusión sobre los datos: no es sencillo imputar territorialmente gastos e ingresos, ni ponerse de acuerdo sobre las variables de referencia adecuadas (superficie, población, renta, etc.). En segundo lugar, se discrepa sobre si es positivo o no interferir el proceso de convergencia que operaría a través de la libre movilidad de los factores. De hecho, con frecuencia se producen simultáneamente quejas de las regiones ricas —que consideran que se les exige un esfuerzo de solidaridad excesivo, del que se resienten sus infraestructuras— y de las regiones pobres, que consideran que sin un esfuerzo compensatorio del capital público no será posible acelerar el proceso de convergencia o mantenerlo pero consiguiendo frenar la emigración, cuyos costes sociales son considerados elevados (6).

En el fondo, lo que se discute es la virtualidad de dos modelos de convergencia: el que confía básicamente en la movilidad de factores y el que apuesta por la capacidad equilibradora de los capitales públicos. En este segundo caso, la valoración de la importancia de estas actuaciones públicas no puede separarse de si se realiza a partir de fondos generados en el propio territorio o se consigue financiarlas mediante transferencias de otros lugares. En este sentido, los casos que hemos comentado de convergencia observada no son homogéneos, porque son resultado de contextos económico-institucionales muy dispares, en particular en lo que se refiere al papel de la hacienda pública al nivel del espacio económico unificado.

En los Estados Unidos el Gobierno federal controla más del 60 % del gasto público, de modo que tiene capacidad de llevar a cabo políticas de gasto con importantes efectos reequilibradores de los diferentes territorios. Según los resultados de Munnell (7), obtenidos de un estudio sobre 48 estados de USA, referido al período 1970-1988, el capital público contribuye positivamente a la producción privada con una productividad semejante a la del capital privado. Las ventajas de coste derivadas de la aportación de capital público —si se considera sin coste directo para los factores de la región— se distribuyen entre los factores privados, en forma de más altos salarios y mayores beneficios, de modo que el capital público atrae factores privados hacia los territorios en los que se instala. Los tipos de capital público que resultan más significativos para el aumento del output privado son las infraestructuras de transporte terrestre y los sistemas de abastecimiento y saneamiento de aguas. Las infraestructuras educativas y sanitarias, así como otras construcciones públi-



cas resultan menos relevantes desde esta perspectiva.

Lo mismo sucede en España, en el que la financiación de las administraciones públicas y la distribución territorial del gasto tiene un considerable impacto como mecanismo de igualación interterritorial. Según los resultados de un estudio realizado por Cutanda y Paricio (1991), no se puede negar que las dotaciones de capital público en España tengan cierta capacidad explicativa de las diferencias de renta regionales. El signo positivo del coeficiente que relaciona la renta con los distintos índices de infraestructuras indica que unas mejores dotaciones influyen directamente sobre los niveles de renta regionales (8). Asimismo, los datos disponibles, referidos a la década de los ochenta, muestran que en algunos casos se ha realizado un intento de utilizar las infraestructuras con el objetivo de favorecer una convergencia no basada en la movilidad de los factores (9). No puede olvidarse tampoco la importancia de la inversión que realizan las CCAA en la actualidad y el carácter fuertemente redistributivo del actual sistema de financiación (10).

El caso de las regiones europeas es, en este sentido, muy distinto. La convergencia que se ha producido hasta ahora ha tenido lugar sin que existiera a nivel comunitario una política fiscal con una capacidad de gasto semejante a las anteriores. Sin embargo, debe advertirse igualmente que tampoco ha existido hasta este momento un nivel de unificación económica y monetaria equivalente al de los espacios económicos norteamericano o español. Así pues, merece la pena llamar la atención en el sentido de que, si ahora la unión europea implica que los países renuncien al manejo de los instrumentos monetarios y de tipo de cambio, se plantea un *experimento* de convergencia nuevo, que confía enormemente en la convergencia *no condicionada* entre las economías, pues no se dispondrá de instrumentos fiscales mínimamente potentes a escala europea. Según la evidencia disponible, no tenemos muchas garantías de que, sin esa capacidad compensatoria fiscal habrá convergencia como consecuencia simplemente de la libre movilidad de factores. Pero además, ese nuevo contexto obliga a replantearse el papel que pueden desempeñar las políticas de gasto público nacionales más directamente relacionadas con el crecimiento, como son los gastos educativos y los gastos de infraestructuras. Por razones diversas (distribución competencial entre niveles de gobierno o carácter local de los bienes públicos producidos), en ambos casos la perspectiva regional es pertinente en el análisis.

### 3. La inversión en infraestructuras y el programa de convergencia

La última pregunta planteada se refiere a la política de inversión en infraestructuras en España y el papel que se le atribuye en la estrategia de convergencia. El documento elaborado por el Gobierno en marzo de 1992, claramente sesgado hacia el análisis de los condicionantes de la convergencia nominal, hace algunas afirmaciones escuetas sobre el tema que nos ocupa. La más importante, «el compromiso de mantener el gasto en infraestructuras del conjunto de las administraciones públicas en torno al 5 % del PIB» (11). Considerando la situación existente y la política de inversiones de los últimos años, se pueden plantear las siguientes cuestiones: ¿es suficiente el objetivo de gasto público en infraestructuras considerado?, ¿existen criterios explícitos de distribución del gasto sobre el territorio de modo que contribuyan a la convergencia con Europa?, ¿se seleccionan las prioridades de forma convincente?

A lo largo de la década de los ochenta la formación bruta de capital público ha experimentado un fuerte crecimiento, pasando de representar el 1,8 % del PIB en 1980 al 5,2 % en 1991. Esta aceleración se ha producido sobre todo en la segunda parte de la década, con el objetivo de cubrir un importante déficit de infraestructuras en relación con el resto de los países de nuestro entorno. No existen, sin embargo, cuantificaciones de dicho déficit, de modo que es difícil valorar durante cuántos años sería necesario mantener el esfuerzo inversor (un 2 % del PIB más del que realiza en la actualidad el conjunto de la CE a 12) para no continuar en una posición de desventaja en este campo.

Respecto a la distribución espacial de las inversiones públicas, la información es también muy limitada. Sólo recientemente se están realizando esfuerzos de cuantificación en este terreno, que son vistos con desconfianza por quienes temen no poder resistir a las presiones localistas derivadas de la sensación de agravio comparativo. Sin embargo, dichas presiones existen y existirán de cualquier modo, con y sin datos, de modo que la única ventaja de la falta de información es reducir el nivel de exigencia de explicación para quienes deciden.

Desde esta perspectiva puede ser interesante, por ejemplo, intentar descubrir la lógica subyacente en la distribución regional de gasto de inversión en infraestructuras de transporte entre 1980 y 1990. Según los datos disponibles (12) se aprecia en el caso de algunas regiones (el más claro es Andalucía, pero también en alguna medida se ob-



serva para Castilla-La Mancha y Castilla y León), que el esfuerzo inversor ha estado más orientado por criterios compensatorios, o marcados por operaciones singulares (Expo, Olimpiadas), que por el volumen de población o actividad económica asentada sobre los diferentes territorios. Además, la relación entre algunas infraestructuras, como las del ciclo integral del agua, las actividades económicas, los asentamientos humanos y el medio ambiente, presenta retrasos de reconocimiento y actuación escalofriantes.

La eficacia de esta estrategia plantea dudas derivadas de dos tipos de razones. La primera es que existen evidentes carencias en las regiones españolas más dinámicas que no han sido atendidas, lo que dificulta —cuando no obstaculiza— la conexión de las regiones que se intenta desarrollar con los *ejes de desarrollo europeos* (caso del transporte) o la *continuidad de importantes sectores* (caso del turismo). De este modo, se mantiene *agujeros* en la red de difusión de la dinámica del crecimiento dentro del territorio español. El más llamativo se produce en el *eje mediterráneo*, con importantes puntos de desconexión en las infraestructuras de transporte en las comunidades de Valencia y Murcia, que afectan a las conexiones de Andalucía, Castilla-La Mancha y Madrid (13). La segunda razón es que no puede olvidarse que el objetivo de competir en el mercado único y converger con Europa es exigente también para las regiones españolas más dinámicas, que en muchos casos solo alcanzan niveles de renta inferiores a la media comunitaria. ¿Qué tipo de apoyo al crecimiento pueden esperar éstas regiones de la actual distribución del gasto público?

Esta última cuestión es muy importante desde el punto de vista del éxito conjunto del proceso y, también, desde la perspectiva de la estabilidad fiscal e institucional de la España de las Autonomías. En la situación hacia la que caminamos será fácil observar las asimetrías entre los dos entornos económico-fiscales de las regiones españolas. El primero de ellos, el español, se mostrará fuertemente centralizado en los ingresos, con un notable peso de los flujos financieros interregionales de carácter compensatorio. El segundo, el europeo, será por el momento muy débil, con apenas fondos *federales* y, por tanto, sin capacidad de llevar a cabo redistribuciones importantes a ese nivel. Como consecuencia de ello, al cambiar las condiciones del entorno, las regiones intermedias y desarrolladas españolas se enfrentarán con el problema de la sostenibilidad de su esfuerzo de solidaridad en el seno del sistema fiscal español —que les coloca en posiciones contributivas netas—, mientras no se

desarrollen esquemas fiscales similares a nivel europeo (14).

La intensidad con la que se viven las discusiones sobre las dificultades de la coyuntura hace olvidar, con frecuencia, problemas de largo plazo mucho más importantes. La crisis de confianza en la viabilidad de los objetivos de convergencia nominal no puede hacer ignorar amenazas mucho más profundas para el objetivo de convergencia real. En los tiempos que corren hay demasiadas señales de que los economistas deben estar atentos a revisar sus concepciones de lo que durante décadas ha podido ser tomado como dato. Un ejemplo claro de ello son las instituciones fiscales, cuya legitimidad está estrechamente ligada a las concepciones de soberanía y solidaridad predominantes. Así pues, hay que anticipar la posibilidad de que, al transferirse al ámbito europeo elementos significativos de la soberanía económica sin desarrollar en paralelo cambios en el panorama fiscal, en algunas regiones españolas se replantee la compatibilidad entre su actual posición en el esquema fiscal español y su dinámica de crecimiento. Si eso sucede, es posible que también sean abiertos interrogantes sobre la asimetría existente entre la solidaridad interregional a nivel español y europeo.

#### 4. Conclusiones

Recuperar los equilibrios macroeconómicos que permitan la convergencia nominal es una condición necesaria pero no suficiente para la convergencia real. La preocupación por enderezar la coyuntura no puede hacer olvidar otras cuestiones y, en particular, que en el seno del sector público —causante con el déficit de buena parte del actual pesimismo— hay algunas discusiones sobre prioridades y estructuras de gasto que deben ser abordadas explícitamente con decisión.

Las implicaciones de la problemática planteada en las páginas anteriores son, al menos, las siguientes. En primer lugar, muchos de los argumentos expuestos indican la importancia de asegurar la eficacia del gasto público en infraestructuras para no comprometer los objetivos de convergencia. En segundo lugar, es previsible una creciente exigencia de transparencia en los criterios de programación y selección de las infraestructuras, como consecuencia de que los gobiernos regionales asumen la representación de los intereses generales de sus respectivos territorios. En tercer lugar, y en particular si las respuestas a las exigencias anteriores no son satisfactorias, es previsible que se pongan

en cuestión las actuales instituciones fiscales, en particular el modelo de distribución financiera entre los gobiernos regionales y el central.

La importancia de anticipar estos problemas es mayor si se tiene en cuenta que entre los resultados del esquema individual europeo que se propone por el momento, no se puede descartar que no haya convergencia, o que ésta sea muy lenta, aunque consigamos en su seno crecimientos en la renta y el empleo superiores a los que habríamos alcanzado fuera del proceso de unificación. Si bien se mira, la aspiración de los más pobres a prosperar en su posición relativa dentro de un conjunto que mejora es comprensible, pero realmente exigente, sobre todo mientras no se disponga de instrumentos fiscales de *solidaridad para el crecimiento* más poderosos. Si *crecer sin converger* se valora como un fracaso, la responsabilidad será de quienes enunciaron objetivos demasiado ambiciosos sin disponer de los instrumentos adecuados para conseguirlos y quizás sea mejor prever esas dificultades que recibir los malos resultados por sorpresa. □

## NOTAS

- (1) Barro y Sala i Martín (1991).
- (2) Dorwick y Nguyen (1989).
- (3) Véase Aschauer (1989a y 1989b), Munnell (1990a y 1990b), Hulten, C. H., y Schwab, R. (1984 y 1992).
- (4) Véase IFO (1990) y Comisión de las Comunidades Europeas (1991).
- (5) Lo preceden factores tales como los costes financieros y fiscales, los costes laborales indirectos y derivados de la regulación de dicho mercado y la oferta de trabajo cualificado.
- (6) Las necesidades de infraestructuras son planteadas en este caso en términos absolutos, o con referencia a la ocupación del territorio: la superficie es la variable clave.
- (7) Munnell (1990b).
- (8) Cutanda y Paricio advierten que para hablar de causalidad en una dirección determinada —desde las infraestructuras a la renta, o al revés— sería necesario eliminar los obvios problemas de variables omitidas (KPR) que afectan a las regresiones y verificar el sentido de la causalidad mediante el uso de alguna variable instrumental (p. 36). Con mayor abundancia de datos, Munnell sí que realiza un análisis de causalidad en el sentido de Gran-

ger, mediante un test de Sims. Véase Munnell (1990b), pp. 18 y ss.

- (9) Nieves (1992).
- (10) Pérez (1991a).
- (11) Ministerio de Economía y Hacienda (1992), p. 22.
- (12) Nieves (1992).
- (13) Pérez (1991b).
- (14) Advértase la singularidad de las haciendas forales, que ya contribuyen a los gastos generales del Estado con un criterio similar al que rige para la formación del presupuesto comunitario: en proporción a la renta.

## BIBLIOGRAFIA

- Aschauer, D. A. (1989a): «Is Public Expenditure Productive?», *Journal of Monetary Economics*, 23, Marzo, pp. 177-200.
- Aschauer, D. A. (1989b): «Public Investment and Productivity Growth in the Group of Seven», *Economic Perspectives*, 13, n.º 15, pp. 17-25.
- Barro, R. J. y Sala-i-Martin, X. (1991): «Convergence across States and Regions», *Brookings Papers on Economic Activity*, 1.
- CEE (1991): *Las regiones en la década de los noventa*, Luxemburgo.
- Cutanda, A., y Paricio, J. (1991): «Las dotaciones de capital público: disparidades regionales y desarrollo espacial», Mimeo, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.
- Dorwick, S., y Nguyen, D. T. (1989): «OECD Comparative Economic Growth 1950-1985: Catch-up and Convergence», *The American Economic Review*, Vol. 79, n.º 3, pp. 1010-1030.
- Hulten, C. H., y Schwab, R. (1984): «Regional Productivity Growth in the U.S. Manufacturing: 1951-1978», *American Economic Review*, 74.
- Hulten, C. H., y Schwab, R. (1992): «Is there too little public capital in the US?», Mimeo.
- IFO (1990): *An empirical assessment of factor shaping regional competitiveness in problem regions*, Luxemburgo.
- Ministerio de Economía y Hacienda (1992): *Programa de Convergencia 92-96*, Marzo 1992.
- Munnell, A. (1990a): «Why Has Productivity Growth Declined? Productivity and Public Investment», *New England Economic Review*, Enero/Febrero, pp. 3-22.
- Munnell, A. (1990b): «How does Public Infrastructure affect Regional Economic Performance?», en Munnell, A. (ed.), *Is there a Shortfall in Public Capital Investment?*, Boston, Federal Reserve Bank of Boston.
- Nieves, J. A. (1992): «Evolución temporal y distribución territorial, institucional y modal de las inversiones en infraestructuras del transporte no urbano. Período 1980-1990», *Documentos de Trabajo*, Ministerio de Economía y Hacienda, Dirección General de Planificación, SGCIP-D-92004.
- Pérez, F. (1991a): «Informe sobre la financiación de las Comunidades Autónomas», *Revista Valenciana de Hacienda Pública*, n.º 15, pp. 1-15.
- Pérez, F. (1991b): «Infraestructuras y productividad: la situación de las regiones mediterráneas españolas», ponencia presentada en el seminario *Las regiones mediterráneas en una Europa sin frontera*, Sitges, 1991 (Mimeo).

# El modelo japonés de relaciones laborales. Un producto de difícil importación

José Serrano

*Profesor Titular de Economía Aplicada, UAM*

## 1. El ejemplo japonés

Hasta hace poco tiempo el modelo japonés de relaciones laborales ha sido considerado por las economías occidentales como un sistema sólo válido para una sociedad tan disciplinada y con rasgos culturales e históricos tan peculiares como es la japonesa. Por tanto, cualquier intento de buscar semejanzas entre ese sistema de relaciones laborales y los del resto de los países industrializados parecía, además de difícil, estéril.

A medida que la necesidad de defender las cuotas de mercado ha llevado a numerosas empresas europeas y norteamericanas a incorporar técnicas y métodos de producción «a la japonesa», son cada vez más frecuentes las propuestas de los responsables gubernamentales y empresarios de establecer un nuevo esquema de relaciones laborales donde el enfrentamiento tradicional entre trabajadores y empresarios sea sustituido por una mayor integración y coordinación de ambos colectivos, a fin de alcanzar los mejores resultados no sólo para la empresa sino también para el conjunto de la economía.

Nuestro país no es ajeno a este interés. Conceptos de clara procedencia japonesa, como «negociación directa de las condiciones de trabajo», «integración del trabajador en los planes de la empresa», «salarios en función del mérito y la productividad», etc., han sido utilizados en las distintas propuestas de negociación del fracasado Pacto de Competitividad con el que se intentaba colocar a la economía española en los niveles de competencia que exigen las nuevas condiciones de los mercados internacionales y, en particular, la puesta en marcha del mercado único europeo.

Sin embargo, todavía es frecuente que la aceptación o rechazo de esos conceptos no responda a un conocimiento real de las condiciones generales que determinaron su aparición y, en consecuencia, el tópico o la anécdota sustituya a los ar-

gumentos basados en la realidad y la lógica económica. Por ello, sin pretender profundizar de forma exhaustiva en ese complejo sistema de relaciones laborales, nos parece conveniente intentar una aproximación general a algunos de sus aspectos más destacables para colaborar en el mejor conocimiento de las relaciones laborales japonesas y de nuestro propio país.

## 2. Relaciones laborales peculiares y estables

La estabilidad en las relaciones laborales no son una tradición en el mercado de trabajo japonés; de hecho, en los años setenta la conflictividad laboral se situaba a niveles muy semejantes a los que correspondían al resto de los países industrializados del mundo. Sin embargo, durante la última década las relaciones laborales en este país han mostrado una envidiable estabilidad y la conflictividad laboral, tanto en número de huelgas como en términos de jornadas de trabajo perdidas, se ha reducido drásticamente hasta alcanzar niveles mínimos si se compara con los países que conformamos la Comunidad Europea o los propios Estados Unidos.

Algunas claves de esa estabilidad deben buscarse en los siguientes aspectos:

### 2.1. Atomización sindical y homogeneidad en las condiciones de trabajo

La estructura sindical es una de las peculiaridades del mercado de trabajo japonés. En estos momentos existe en Japón más de 33.000 sindicatos como resultado de que la mayor parte de ellos estén organizados a nivel de empresa. Es decir, cada gran empresa tiene su propio sindicato y la posibilidad de afiliación sindical de cualquier trabajador se limita al de la empresa donde trabaja.

La unidad básica de los sindicatos de empresa



CUADRO 1  
TENDENCIAS DE AFILIACION SINDICAL. 1975-1988

|             | Tasa de sindicación |      |      |      | Variación en %<br>1975-88 |
|-------------|---------------------|------|------|------|---------------------------|
|             | 1975                | 1980 | 1985 | 1988 |                           |
| Japón       | 34,4                | 31,3 | 28,9 | 26,8 | -22,0                     |
| España      | 20,4                | 22,0 | 16,0 | —    | -21,5*                    |
| Alemania    | 41,7                | 42,9 | 44,0 | 40,1 | -3,8                      |
| Francia     | 22,8                | 19,0 | 16,3 | 12,0 | -47,3                     |
| Italia      | 54,2                | 60,5 | 59,6 | 62,7 | 15,6                      |
| Reino Unido | 53,6                | 56,3 | 50,5 | 46,1 | -13,9                     |

(\*) Referida al período 1975-85.

Fuente: OCDE. «Employment Outlook 1991».

es la sección o el departamento y es su comité ejecutivo el encargado de negociar directamente las condiciones de trabajo, incluidos los salarios, con los cuadros directivos de su propia empresa. En la actualidad, los sindicatos de empresa están agrupados en 75 federaciones sección y/o regionales que, a su vez, están integradas una Confederación Nacional de Sindicatos (RENGO) a la que pertenecen la mayor parte de los sindicatos de empresa del sector privado y público.

Tanto las federaciones sección como la Confederación Nacional tienen una capacidad de decisión mucho menor que en los países occidentales. Por un lado, las federaciones de sindicatos no son un órgano de negociación y su principal misión estriba en facilitar información y coordinar las estrategias de negociación entre grandes sindicatos de empresa y la Confederación Nacional. La función de la Confederación Nacional es, en primer lugar, asegurarse de que los sindicatos de empresa formulen demandas de sincronía con las previsiones macroeconómicas gubernamentales y, por otro lado, negociar aquellos aspectos difíciles de cometer por los sindicatos de empresa, tales como las demandas relativas al sistema impositivo, sistema de pensiones y otros asuntos sociales que exigen reformas políticas o institucionales.

La negociación anual de salarios u «ofensiva de primavera» (SHUNTO) se concentra cada año en el mes de abril, fecha de comienzo del año financiero en Japón. Es un proceso de negociación simultáneo en el cual todos los comités sindicales presentan y negocian sus demandas de aumento salarial y demás condiciones laborales a los cuadros directivos de sus respectivas empresas, bajo la dirección y coordinación de las federaciones sección y la propia Confederación Nacional. Este sistema de negociación se practica desde 1956 y,

desde entonces, se ha convertido en el principal evento anual de las relaciones laborales de este país.

Por regla general se comienza con la negociación de las grandes empresas del metal, la construcción naval, el automóvil o la electrónica. Los resultados de estas negociaciones marcan la pauta a seguir en el resto de las empresas y, posteriormente, por los trabajadores por cuenta propia. Es más, el crecimiento medio de los salarios de la «ofensiva de primavera» condiciona las decisiones de la propia Administración respecto a los trabajadores del sector público.

En la negociación salarial no se establece tope máximo. Se acuerdan subidas máximas y medias para cada categoría profesional y, en la práctica, los trabajadores reciben una cantidad razonablemente próxima a la media. Los resultados de esta negociación no afectan, en principio, a los altos directivos y técnicos cuyos salarios y condiciones de trabajo son fijados por sus superiores de acuerdo a baremos o escalas establecidas previamente en función de sus méritos y antigüedad; sin embargo, esos baremos suelen ser una extrapolación de los correspondientes a los directivos de rango inferior que sí se determinan mediante negociación con los sindicatos.

A pesar del elevado número de sindicatos, la tasa de afiliación sindical es menor que la media de los países europeos y, siguiendo la trayectoria internacional, muestra una rápida tendencia al descenso particularmente intensa en las actividades del sector servicios donde el tamaño medio de las empresas es mucho menor y mucho mayor la proporción de trabajadores por cuenta propia.

Con frecuencia se argumenta que tanto el descenso de tasa de sindicalización como la poca beligerancia que, por lo general, han mostrado los



sindicatos japoneses en los últimos años tiene que ver con la consolidación de una estructura organizativa excesivamente atomizada y sometida a las directrices de la política económica gubernamental a través de las federaciones sección y la propia Confederación Nacional.

Es cierto que la atomización sindical no favorece la posturas de fuerza en las reivindicaciones laborales y que, en la negociación salarial anual, los mayores sindicatos del sector privado suelen decidir sus demandas en función de los resultados de las empresas y los objetivos macroeconómicos del Gobierno. Pero, en un país como Japón, conviene tener en cuenta algunos aspectos adicionales que pueden explicar ese pragmatismo y disciplina sindical:

a) La conciencia de clase de estilo occidental está poco desarrollada en las relaciones industriales japonesas.

Por un lado, dentro del sistema de empleo vitalicio y de promoción aceptado por la mayoría de las grandes empresas japonesas, la condición de obrero no limita —en principio— el acceso a puestos de responsabilidad y mejor remunerados. Son la cualificación y la experiencia obtenidas dentro de la empresa a través de los años los criterios básicos que determinan la promoción y remuneración anual; de ese modo un trabajador puede prever, desde una situación de estabilidad en el empleo, cuál puede ser su trayectoria profesional en función de su esfuerzo personal. Y en esas condiciones es fácil que el trabajador se identifique más con la empresa donde presta su esfuerzo.

Por otro lado, la conciencia y sentido de la responsabilidad del grupo está muy desarrollada en la cultura japonesa, sencillamente porque la cooperación ha sido necesaria para sobrevivir en los peores años de la historia reciente del Japón. Teniendo en cuenta esta circunstancia, se comprende mejor el gran interés que ponen los sistemas de gestión empresarial en estimular, mediante distintos mecanismos de participación y consulta, la conciencia de grupo y el consenso de los trabajadores. En definitiva, un sistema de gestión —difícil de entender desde la perspectiva occidental— que trata de combinar una organización laboral muy jerarquizada y controlada desde arriba con el necesario consenso que exige la aceptación de responsabilidades por parte de los trabajadores.

b) Las condiciones de trabajo y remuneración son bastante homogéneas entre las distintas empresas y al mismo nivel de categoría profesional.

De hecho, cuando se inicia la actividad laboral

**CUADRO 2**  
**ABANICO SALARIAL EN EMPRESAS DE MAS DE MIL**  
**TRABAJADORES, SEGUN EDAD Y NIVEL DE**  
**ESTUDIOS DE LOS ASALARIADOS. 1989**  
(En miles de yenes)

| Edad     | Nivel de estudios alcanzado |       |          | Divergencia (%) |
|----------|-----------------------------|-------|----------|-----------------|
|          | Elemental                   | Medio | Superior |                 |
| 20-24    | 174,0                       | 167,0 | 180,1    | 3,5             |
| 25-29    | 201,6                       | 203,5 | 219,6    | 8,9             |
| 30-34    | 236,4                       | 255,1 | 293,1    | 23,9            |
| 35-39    | 268,7                       | 302,1 | 378,1    | 40,7            |
| 40-44    | 298,4                       | 348,5 | 457,1    | 53,1            |
| 45-49    | 314,6                       | 393,5 | 544,4    | 73,0            |
| 50-54    | 320,1                       | 403,9 | 595,9    | 86,1            |
| 55-59    | 306,3                       | 369,5 | 575,3    | 87,8            |
| 60-64    | 220,8                       | 244,8 | 521,5    | 136,1           |
| 65 y más | 163,2                       | 241,7 | 509,6    | 212,2           |

Fuente: Japan Ministry of Labour.  
Basic Survey on Wages Structure, 1989.

en una empresa la diferencia salarial entre un titulado universitario con nivel cualificación equivalente a formación básica apenas alcanza el 3,5 % y esa diferencia se amplía a medida que se acumulan años de servicio y experiencia profesional. El nivel de ingresos crece hasta alcanzar un máximo cuando el trabajador tiene entre 50 y 54 años y a partir de ese momento —que coincide con la jubilación— el nivel de ingresos desciende para los que se mantienen en el mercado de trabajo. En definitiva, el abanico salarial es mucho más estrecho y, hasta cierto punto, más transparente que el de los mercados de trabajo europeos.

Además el sistema de negociación establecido a nivel individual de empresa encubre, en realidad, una negociación colectiva diluida que tiende a homogeneizar los resultados de esa negociación. Aunque la negociación se concentra en el mes de abril, en realidad la «ofensiva de primavera» comienza cuando, meses antes, los sindicatos preparan los contenidos de sus demandas con la información obtenida respecto a salarios y condiciones de trabajo del resto de las empresas del sector. Y, dado que la información interempresas es muy fluida, ese efecto imitación resulta más intenso y abarca más aspectos que el que se produce en otros países industrializados, por lo general limitado al crecimiento relativo de los salarios.

c) La participación de los trabajadores en la gestión empresarial facilita relaciones laborales más fluidas.

A nivel de empresa, las relaciones se establecen

a través de un *sistema de consultas* que no se limita exclusivamente a aspectos laborales, sino también de carácter técnico, financiero y de organización general de la actividad empresarial. En la actualidad, alrededor del 60 % de las empresas del país cuentan con comités de consulta donde participan representantes de distintos departamentos o secciones, independientemente de su condición de miembro del sindicato.

A ese sistema de consultas se accede desde un conocimiento profundo de la empresa por parte de los interlocutores sociales. Recuérdese que los puestos directivos son generalmente promovidos desde los cuadros intermedios de la propia empresa y a esta última categoría profesional sólo se accede por la vía de la promoción interna, después de haber adquirido la experiencia necesaria a través de la rotación sistemática por los distintos puestos de trabajo de la empresa. Por tanto, no sorprende que se llegue más fácilmente a posturas convergentes respecto a las posibilidades de hacer frente a las demandas sindicales sin recurrir a situaciones de conflicto colectivo con la frecuencia de los países europeos.

## 2.2. Baja tasa de paro y estabilidad en el empleo

Los excelentes resultados económicos de los últimos años y, sobre todo, el peculiar sistema de contratación laboral confieren al empleo un alto grado de seguridad y estabilidad. Ambas características son muy valoradas por los trabajadores japoneses.

Estimulada por un crecimiento continuo de la demanda de trabajo, la tasa de paro de la economía japonesa nunca ha superado el 2,8 % de la población activa durante los últimos cinco años. Esta situación de pleno empleo significa que, a diferencia de lo que ocurre a buena parte de los trabajadores europeos, cualquier japonés que desea trabajar tiene la oportunidad de encontrar un empleo en un plazo razonablemente corto de tiempo.

Y lo que es más importante, una vez conseguido el empleo, la posibilidad de conservarlo a lo largo de toda la vida laboral es prácticamente independiente de los vaivenes de la coyuntura económica de cada momento. Ello se debe al predominio de la modalidad de contratación de carácter vitalicio que, como es sabido, constituye una de las características diferenciadoras más sorprendentes del mercado de trabajo japonés.

Aunque el sistema de empleo vitalicio no está establecido por ley o por contrato, es una práctica ampliamente aceptada por trabajadores y empre-

**CUADRO 3**  
**INDICADORES DE DIVERGENCIA ENTRE ESPAÑA, JAPON Y CE**

(Tasa de variación en % sobre año anterior)

|                            | 1988 | 1989 | 1990 |
|----------------------------|------|------|------|
| 1. Producto Interior Bruto |      |      |      |
| Japón                      | 6,3  | 4,7  | 5,7  |
| CE                         | 4,0  | 3,5  | 2,3  |
| España                     | 5,2  | 4,8  | 3,7  |
| 2. Desempleo (1)           |      |      |      |
| Japón                      | 2,5  | 2,3  | 2,1  |
| CE                         | 8,7  | 8,1  | 7,5  |
| España                     | 19,1 | 16,1 | 16,0 |
| 3. Salarios (2)            |      |      |      |
| Japón                      | 2,2  | 6,3  | 6,4  |
| CE                         | 4,6  | 6,6  | 6,3  |
| España                     | 7,6  | 6,3  | 9,0  |
| 4. Coste Laboral Unitario  |      |      |      |
| Japón                      | -2,5 | 1,8  | 2,7  |
| CE                         | 0,2  | 2,0  | 5,2  |
| España                     | 2,7  | 6,0  | 9,0  |

(1) % sobre población activa.

(2) Ganancia por hora en industria manufacturera. Para España, pagos ordinarios por trabajador y mes en sector industrial.

Fuente: Síntesis Mensual de Indicadores Económicos. MINEHA.

sas. Y conviene tener en cuenta que, a diferencia de lo que suele pensarse, este sistema no responde a actitudes más o menos paternalistas de las grandes compañías japonesas sino a criterios de pura racionalidad económica de los que obtienen ventajas tanto trabajadores como empresarios. Algunas de esas ventajas son las siguientes:

a) Garantiza el empleo y permite la promoción continua del trabajador dentro de la empresa.

Por regla general, un trabajador japonés completa toda su carrera profesional en una misma empresa. Su incorporación a la misma se hace, en principio, con independencia del nivel de cualificación obtenido en el sistema educativo general, puesto que es la propia empresa quien se encarga de proporcionar la formación específica necesaria. Comienza así un largo período de formación y prácticas mediante rotación por cada uno de los distintos departamentos de la empresa que se prolongará a todo lo largo de su vida profesional. Este sistema de rotación y formación profesional continuada les convierte en verdaderos trabajadores polivalentes y sirve, además, para establecer los criterios de promoción interna en la empresa.

Si se acepta el sistema, el puesto de trabajo y las posibilidades de promoción y mejora en el nivel de remuneración están garantizados hasta la edad

de jubilación. Ello no significa que los trabajadores no puedan abandonar libremente la empresa, pero, en este caso, prácticamente deberán comenzar de nuevo su carrera profesional y verán disminuir sustancialmente el fondo de pensiones que la empresa dota para ellos en función de la categoría alcanzada y la antigüedad en el empleo.

b) Flexibiliza el mercado de trabajo sin recurrir al desempleo sistemático o la precariedad en el empleo.

Ese mismo sistema asegura también la capacidad de respuesta a los cambios económicos estructurales sin tener que recurrir a despidos masivos o la contratación temporal. De hecho, cuando se producen excedentes laborales por caída de la producción, las empresas tratan de no recortar las plantillas de trabajadores afectados y procuran mantener a sus empleados el mayor tiempo posible mediante recolocaciones, reducción de horas extras, recortes de jornada con mismo sueldo y programas adicionales de recualificación. Y es evidente que esa política de ajuste resulta técnica y económicamente más viable cuanto mayor sea la capacidad de adaptación de los propios trabajadores.

Baja tasa de paro, estabilidad en el empleo y transparencia en el sistema de promoción-remuneración son aspectos muy valorados por los trabajadores japoneses y, sin duda, contribuyen a estabilizar las relaciones laborales en este país.

### 3. Costes de trabajo rígidos y elevada competitividad

En las economías occidentales el nivel de salarios se determina, en general, de acuerdo con los principios de mercado y en función del grado de cualificación que exige un determinado puesto de trabajo. Es decir, el salario remunera el puesto de trabajo no al trabajador.

Por el contrario, en el sistema salarial japonés estas consideraciones de mercado sólo cuentan para los jóvenes que acaban de terminar sus estudios o para aquellos trabajadores con contrato temporal y de cualificación muy específica. Para la mayor parte de los trabajadores el salario se establece en función de la antigüedad en el puesto de trabajo, de su capacidad para adquirir conocimientos dentro de la empresa y de su nivel de productividad. Y todo ello dentro de un sistema de rotación continuo por distintos puestos de trabajo que impide relacionar directamente empleo con salario. Es decir, en Japón se remunera las cualidades personales del trabajador para ocupar

un puesto de trabajo. De hecho, los japoneses consideran que su trabajo es una carrera y no un empleo.

#### 3.1. Sistema de remuneración rígido

El sistema de remuneración japonés está estrechamente vinculado al empleo vitalicio y trata de compatibilizar la seguridad en el empleo con el estímulo de la competitividad de los trabajadores dentro de cada empresa. Para ello el sistema incorpora los siguientes elementos fundamentales:

##### Salario básico

El salario básico es el principal componente del salario total que recibe el trabajador —representa algo más del 65 % del ingreso mensual de un trabajador medio en la industria— y se determina en función de la antigüedad y capacidad del trabajador para ocupar un puesto de trabajo. Sirve como referencia para determinar la cuantía de ciertos incentivos salariales y, particularmente, el nivel del sustancial fondo de jubilación con que las empresas japonesas premian la fidelidad de sus trabajadores.

Se aplica desde el momento de incorporación a la empresa, independientemente de las características del trabajador y del tamaño y actividad de la propia empresa. A partir de ahí, el salario básico crecerá más que proporcionalmente con la edad del trabajador, pero la cuantía y ritmo de ese crecimiento será diferente según el sexo, los años de servicios y nivel de cualificación laboral; la diferencia de salario entre un titulado universitario y otro trabajador con nivel de formación elemental apenas alcanza el 4 % y esa diferencia se amplía progresivamente a medida que se acumula experiencia profesional.

El crecimiento del salario también depende del tamaño de la empresa y difiere según el tipo de actividad de la misma. Por lo general, los trabajadores de grandes empresas y los de los del sector servicios —en particular comercio y hostelería— suelen alcanzar mayores niveles de ingresos. En cualquier caso, estos factores no tienen la importancia del nivel de cualificación a la hora de marcar diferencias en el crecimiento de los salarios.

##### Incentivos salariales

Las empresas japonesas ofrecen, por lo general, incentivos de tres tipos: por méritos, por puesto de trabajo y pagas extras. Con ellos se marcan las



**CUADRO 4**  
**ESTRUCTURAS DE LOS COSTES LABORALES EN LA INDUSTRIA. 1990**  
 (En % sobre el coste total)

|                          |                               |                       |        |
|--------------------------|-------------------------------|-----------------------|--------|
| Costes laborales (100,0) | Salario mensual (83,8)        | Salario básico        | (55,3) |
|                          |                               | Incentivos            | (22,3) |
|                          |                               | • Por méritos         |        |
|                          |                               | • Por puesto          |        |
|                          |                               | • Pagas extra         |        |
|                          | Otros costes laborales (16,2) | Horas extraordinarias | (6,1)  |
|                          |                               | Cargas sociales       | (10,7) |
|                          |                               | • Obligatorias        |        |
|                          |                               | • Voluntarias         |        |
|                          |                               | Fondo de jubilación   | (4,2)  |
|                          |                               | Costes reclutamiento  | (0,3)  |
|                          |                               | Costes de formación   | (0,4)  |
|                          |                               | Pagos en especie      | (0,5)  |
|                          |                               | Otros costes          | (0,3)  |

Fuente: Japan Ministry of Labour. General Survey on Wages and Working Hours. Elaboración propia.

diferencias salariales que recibirá el trabajador en función de su rendimiento en la empresa.

El complemento *por méritos* es un pago adicional, proporcional al salario básico, que acelera el efecto del componente antigüedad de cada categoría profesional. Depende de la valoración de méritos que hagan mensualmente los superiores, pero siempre de acuerdo a una escala de criterios mínimos y medios previamente negociada con el sindicato.

El complemento *por puesto de trabajo* es el único componente del salario no relacionado con las características personales del trabajador y, por tanto, tiene que ver más con los sistemas de incentivos por rendimiento de coste occidental. Las técnicas de valoración de rendimientos son varias, pero es frecuente la utilización del sistema de destajo o «tiempos estándares»: para cada puesto de trabajo real utilizado en cada tarea y, así, se obtienen baremos mensuales de rendimientos que sirven para distribuir la cuantía de incentivos previamente asignada al conjunto de trabajadores de idéntica categoría profesional. Por imperativo legal el peso relativo de este incentivo no podrá ser nunca superior al 50 % del salario total y, en la actualidad, suele oscilar entre el 20 y 30 % de los ingresos mensuales de un trabajador industrial.

Las *pagas extras* también difieren, por naturaleza y cuantía, de la práctica común de los países occidentales. La cuantía de esas pagas es varia-

ble, pero es frecuente que las empresas distribuyan dos pagas extras al año, una en verano y otra a final de año, que representa cada una el equivalente a tres o cuatro meses de salario. El nivel de cada paga se negocia con el sindicato y depende de dos componentes: una parte se percibe en función del salario básico de cada trabajador y otra en concepto de prima por méritos. La valoración de estos méritos es específica y mide el rendimiento del trabajador a lo largo de los seis meses anteriores, independientemente de la valoración que determina el complemento mensual por méritos.

### Otros complementos

Además de asumir las cargas sociales obligatorias que exige la ley para finalizar la cobertura social pública, la mayor parte de las empresas japonesas cuentan con una amplia gama de subsidios que completan los ingresos mensuales de los trabajadores. Los pagos en concepto de gastos de transporte, pluses familiares y ayudas para vivienda son frecuentes en las grandes empresas y medianas empresas, pero, sin duda, el subsidio más peculiar es el que se otorga en concepto de fondo de jubilación.

Ese *fondo de jubilación* se paga cuando el trabajador alcanza la edad de jubilación a los 55 años y, por su cuantía, constituye un incentivo de gran importancia para asegurar la lealtad del trabajador



a la empresa. A la altura de 1990 la cuantía media percibida por trabajador osciló entre 16 y 18 millones de pesetas equivalentes según el nivel de cualificación del trabajador. Cantidad que puede percibirse en un solo pago o en forma de anualidades que el trabajador acumula a la pensión que recibe de la Administración por su condición de jubilado.

Durante los últimos años, la estructura de este sistema de remuneración está cambiando en el sentido de reducir la importancia relativa al salario básico que remunera la antigüedad a favor del componente salarial que remunera el rendimiento en el puesto de trabajo. Esta tendencia está directamente relacionada con la elevación de los costes laborales resultante del progresivo envejecimiento de la población y la mayor tendencia de las empresas a establecer relaciones de trabajo mediante contratos temporales renovables. En cualquier caso, la proporción de contratos temporales apenas alcanzaba al 11,0 % de la población ocupada en 1990.

### 3.2. Un mercado de trabajo flexible

Desde una concepción del mercado de trabajo, el predominio de un sistema de empleo vitalicio donde la antigüedad determina, directa o indirectamente, alrededor de los dos tercios del ingreso mensual de un trabajador medio y donde las posibilidades de despido sólo cuentan para una pequeña parte de asalariados con contrato no vitalicios, son factores que determinan un alto grado de rigidez a la hora de adaptarse a los cambios de la coyuntura económica. Es decir, en el mercado de trabajo japonés existe poco margen para el ajuste vía contención de salarios y, mucho menos, para un ajuste vía despidos como fórmulas de flexibilización de los costes de producción.

De hecho, durante los últimos cinco años el crecimiento de los salarios nominales ha superado sistemáticamente en más de tres puntos porcentuales el crecimiento de la inflación y, en consecuencia, se ha conseguido una continua mejora en el poder adquisitivo de los trabajadores japoneses. Sin embargo, a pesar de este crecimiento real de los salarios, los costes laborales unitarios han registrado una envidiable estabilidad —incluso tasas de crecimiento negativas en algunos años— que ha permitido a la economía japonesa mantenerse en los niveles más altos de competitividad mundial. Dicho de otra forma, la mejora en el poder adquisitivo de los salarios y la ganancia de competitividad no son conceptos contrapuestos en la economía japonesa.

Esa compatibilidad entre costes laborales rígidos y elevada competitividad del factor trabajo suele explicarse, desde la perspectiva occidental, con un razonamiento simplista y tópico: la clave está en que, gracias a la disciplina y capacidad de trabajo de los trabajadores, las empresas japonesas cuentan con una mano de obra mucho más productiva que la de sus competidores europeos o norteamericanos en los mercados internacionales.

Una vez más conviene superar el ámbito de la anécdota cuando se habla de la productividad o del rendimiento de los trabajadores japoneses. Porque, si bien es cierto que todavía dedican más horas de trabajo al año que en otros países industrializados (semana laboral de 44 horas y vacaciones limitadas a dos semanas, etc.), los factores determinantes de su productividad deben buscarse en otros aspectos concretos de su mercado de trabajo y del sistema de gestión empresarial japonés.

En primer lugar, los directivos japoneses tienden a considerar los *costes de trabajo como un coste fijo* de producción. Es decir, entienden que la lealtad a la empresa, la disciplina y el rendimiento del trabajador tiene un coste elevado sobre el que no cabe plantearse recortes sustanciales para mejorar beneficios a corto plazo. Por el contrario, conciben el beneficio como resultado de una estrategia más moderna y la expansión continuada de sus cuotas de mercado, donde el capital humano juega un papel preponderante. De ahí que, ni siquiera en momentos de recesión, se recurre de forma sistemática a los despidos o a los recortes salariales como forma de reducir costes. Desde la perspectiva japonesa, ello no sería más que una forma de descapitalizar la empresa.

En segundo lugar, el continuo proceso de rotación y formación que se exige a cualquier trabajador a cambio de la seguridad del empleo vitalicio resulta decisivo en la estrategia comercial de las grandes empresas japonesas. Con este sistema se obtienen *trabajadores muy cualificados y polivalentes* que permite a las empresas adaptar rápidamente su organización a los cambios que exige la innovación tecnológica y obtener los altos niveles de productividad que las hace competitivas a nivel mundial. Y todo ello sin grandes costes adicionales porque, con el sistema de empleo vitalicio, las empresas disponen de su propio mercado interno de trabajo y no tienen que recurrir al exterior y competir por la captación de los profesionales cualificados, salvo para cubrir puestos muy específicos. De ese modo el coste de reclutamiento es muy pequeño, lo que unido a la casi inexistencia de costes por despidos permite a las empresas

desviar una parte importante de recursos hacia la inversión en capital humano.

En tercer lugar, dada la escasez de oferta de trabajo resultante del alto nivel de empleo de población activa, las empresas utilizan las *horas extraordinarias para ajustar su producción* a los altibajos de la coyuntura económica en cada momento. La parte de salario mensual recibido por ese concepto es importante y explica la notable diferencia en el número de horas que los japoneses dedican al trabajo respecto a los de otros países industrializados. Al parecer, los trabajadores japoneses prefieren recibir los beneficios derivados de la mejora de productividad en forma de mayores salarios en lugar de reducir las horas de trabajo, hasta el punto de oponer cierta resistencia a la implantación de la jornada laboral de 40 horas propuesta por las autoridades gubernamentales para mediados de los años noventa. En la actualidad, apenas el 39 % de la población laboral se limita a cumplir la jornada normal de 44 horas a la semana.

En cuarto lugar, debe recordarse que la vida laboral de un trabajador japonés es notablemente más corta que la de un trabajador español o de otros países europeos. El momento de la jubilación se alcanza a los 55 años y con ello *la presión de la oferta más cara desaparece del mercado diez años antes que en nuestro país*. El abandono de la actividad está estimulada no sólo por el sustancial fondo de jubilación que disfrutaban los trabajadores japoneses, sino también por el drástico recorte que sufre el salario de cualquier trabajador que decida seguir activo a partir de la edad de jubilación.

Por último, en las relaciones laborales japonesas no es extraña la figura de la *contratación temporal* como fórmula de flexibilización del mercado de trabajo: a la altura de 1990, la proporción de trabajo temporal se situaba en torno al 11 % de la población asalariada japonesa. Pero, además de que esa proporción apenas alcanza un tercio de la correspondiente al mercado de trabajo español, en Japón la contratación temporal no tiene como principal objetivo facilitar el paro y contener la presión de los costes de trabajo con carácter general, sino flexibilizar la contratación de técnicos y especialistas para trabajos muy específicos y aligerar, de esa forma, la rigidez que impone la existencia del sistema de contratación vitalicio particularmente en las pequeñas y medianas empresas.

### 3. Un producto de difícil importación

Hasta ahora, en nuestro país, las referencias a aspectos concretos del sistema de relaciones la-

borales japonés se han visto con cierto recelo o, en el mejor de los casos, se han utilizado parcialmente para defender argumentos contrapuestos respecto al papel que deben jugar los agentes del mercado de trabajo en la mejora de la competitividad exterior de nuestra economía.

Los empresarios valoran muy positivamente los aspectos que tienen que ver con la productividad y disciplina de los trabajadores, pero ignoran aquellos otros que tienen que ver con el empleo vitalicio y la estabilidad en el empleo. Los sindicatos reclaman mayor participación de los trabajadores en la gestión de la empresa, pero, a la vez, rechazan la negociación directa a nivel de empresa y la vinculación de los salarios a la productividad. Por su parte, la Administración envidia el espíritu de colaboración que muestran los sindicatos japoneses respecto a los planes macroeconómicos gubernamentales, pero al mismo tiempo mantiene una actitud poco abierta a la participación de los sindicatos en esos planes y concibe el ajuste de plantillas y la precarización del empleo como vías naturales del ajuste de nuestro mercado de trabajo.

Estas actitudes de aceptación-rechazo son un indicador de los escasos resultados que supone intentar emular aspectos parciales y estereotipados de un sistema de relaciones laborales tan peculiar como el japonés, sin prestar atención a aquellos condicionantes de carácter general que determinan la viabilidad y eficacia de esas relaciones laborales.

Sería inútil, por ejemplo, importar prácticas de gestión empresarial de corte japonés con la finalidad exclusiva de aumentar la productividad y los beneficios, pero al margen del necesario consenso de los trabajadores y de las ventajas laborales y de remuneración que a cambio obtienen los trabajadores japoneses. También sería viable introducir sistemas japoneses de participación de trabajadores en la gestión de la empresa si, en realidad, se piensa en esos sistemas como un instrumento de control de los trabajadores en lugar de contemplarse como una parte integrante de la propia organización productiva y catalizadora de los esfuerzos de empresarios y trabajadores.

Por el contrario, debe tenerse en cuenta que muchas de las peculiaridades del mercado de trabajo japonés tienen que ver menos con su historia y raíces culturales de lo que suele pensarse. Por ejemplo, el sistema de empleo vitalicio y la estabilidad de las relaciones laborales no son una tradición en Japón, sino el resultado de duros enfrentamientos entre sindicatos y patronal durante los años cincuenta. La idea de vincular el salario con el rendimiento en el puesto de trabajo es una in-

novación reciente introducida en las empresas japonesas en la segunda parte de los años sesenta. Otro tanto ocurre con los admirados sistemas de gestión japonés: buena parte de los métodos de participación de los trabajadores en los planes de mejora de planes productividad y calidad de la producción, los métodos de organización de puestos de trabajo y de reducción de tiempos etcétera, proceden de otros países, en especial de los Estados Unidos.

En definitiva, el envidiable papel que juegan las relaciones laborales en el éxito obtenido por la economía japonesa en términos de competitividad durante los últimos años, no parece residir tanto en la naturaleza de sus sistemas de organización del trabajo, sino en la propia concepción del trabajo y la flexibilidad para adaptarse a los cambios económicos dentro de un esquema de relaciones laborales donde la conciencia de grupo y la disciplina adquieren una importancia relevante.

Ello no significa que aspectos concretos del sistema japonés de organización laboral no puedan adaptarse a nuestro país siempre y cuando se consideren, por un lado, las condiciones generales que hacen posibles esas relaciones y, por otro lado, las características y condiciones de nuestro mercado de trabajo. En cualquier caso, nunca debe olvidarse que las condiciones económicas, sociales y culturales de Japón son únicas y todavía muy diferentes de las españolas. □

#### BIBLIOGRAFIA

- Hanami, A. (1984): *Labour Law and Industrial Relations in Japan*. Denventer-Kluwer Ed.
- Hanami, A. (1991): *Managing Japanese Workers*. The Japan Institute of Labour. Tokio.
- Japan Ministry of Labour (1989): *Survey on Industrial Relation*.
- Japan Ministry of Labour (1990): *Survey on Employment Management*.
- Japan Ministry of Labour (1990): *General Survey on Wages and Working Hours*.
- Nikkeiren (1991): *The Current Labour Economy in Japan*. Japan Federation of Employer's Associations. Tokio.
- OCDE (1991): *Perspectivas de Empleo 1991*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- The Japan Institute of Labour (1991): *Fostering a Comfortable Society and Individual Lifestyles*. Tokio.



# Coyuntura del sector de la construcción en España: análisis de la recesión

Paloma Taltavull de la Paz

*Profesora de Economía Aplicada. Universidad de Alicante*

Las causas de la recesión del sector de la construcción en España podrían haberse derivado de la situación de fuerte y rápido crecimiento experimentado en la segunda mitad de los años ochenta, que fue potenciado por la salida de la larga crisis económica a principios de la década y las excelentes expectativas generadas por nuestra entrada a la Comunidad Europea.

Los indicadores económicos del sector muestran el inicio de una fase recesiva que comenzó a finales de 1989, aunque el estancamiento se manifiesta desde principios de este año, y se traduce de manera desigual en la actividad de los dos grandes subsectores que componen la actividad constructora: la edificación y la obra civil. Mientras la primera es la que con mayor fuerza experimenta la reducción en la actividad, en la segunda se comprueba cómo, a través de los planes de gasto público, su evolución es creciente a cotas desconocidas hasta entonces, especialmente durante los ejercicios de 1990 y 1991 (1).

Con el fin de ordenar el análisis, los indicadores han sido divididos en tres grupos, reflejados en otros tantos cuadros. El primero recoge variables económicas generales y series de materias primas, empleo, costes y precios del sector de la construcción. En el segundo se concentran los indicadores de producción, edificación privada y licitación oficial como medida de la inversión pública. Y el tercero lo constituyen las variables financieras, que miden la cantidad de recursos que afluyen al sector, e incluye el crédito privado a la construcción, a la compra de viviendas y a la promoción inmobiliaria, el crédito oficial y la inversión extranjera en inmuebles.

Una primera visión de los datos sobre generación de PIB e inversión total del sector confirman la existencia de un proceso de fuerte crecimiento y recesión, a partir de 1990, en la construcción en España. Este proceso se verá reflejado globalmente en el comportamiento de los inputs utilizados por el sector, que serán los primeros indicadores que se analizarán a continuación.

## Indicadores económicos generales

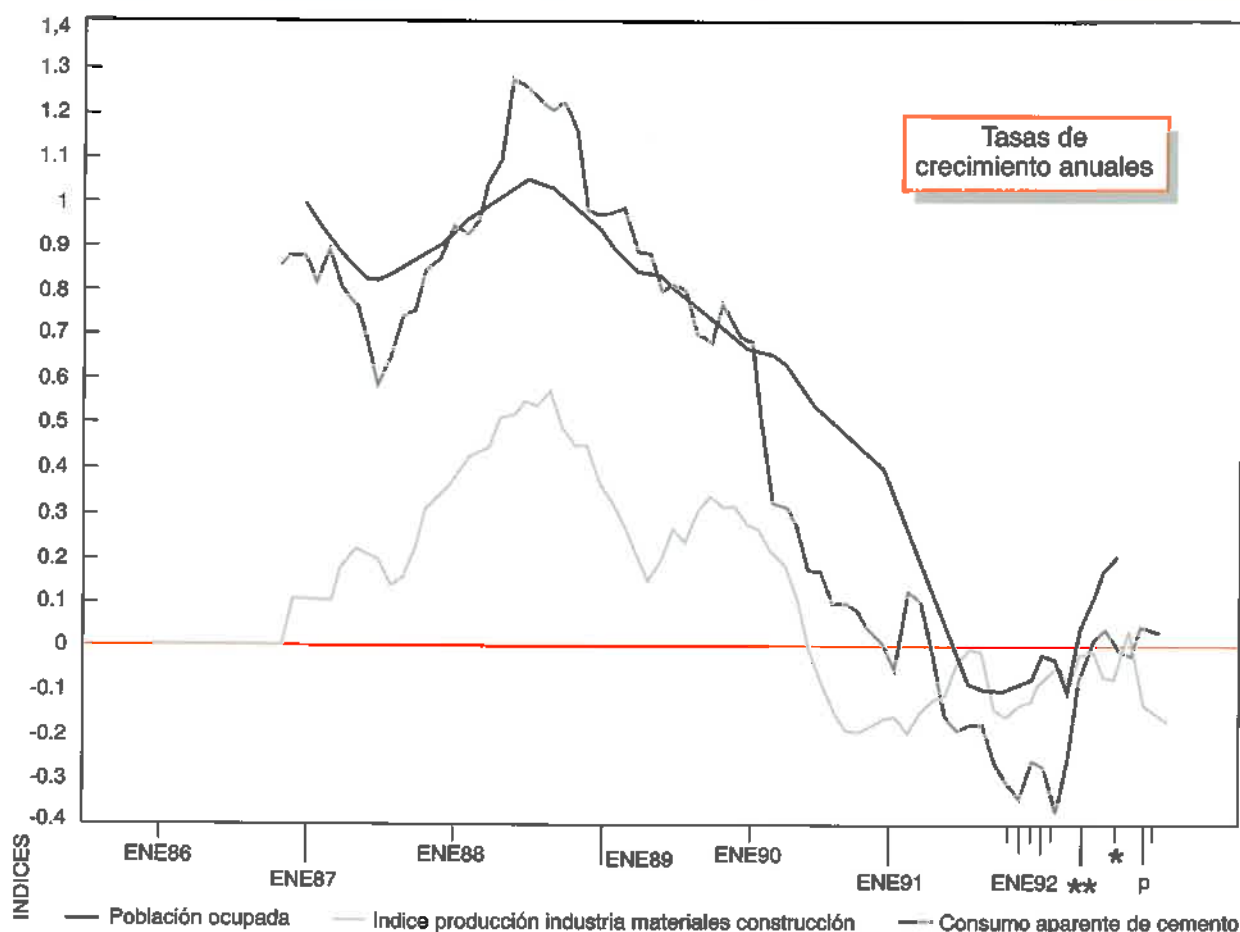
El consumo aparente de cemento y el índice de producción industrial de materiales de construcción son dos variables que identifican el comportamiento de la actividad sectorial. Su variación anual se recoge en el gráfico 1 junto con la de la población activa ocupada en el sector. El primero de ellos experimenta un fuerte crecimiento durante los primeros años del período, sobre todo desde 1987. La tasa máxima la obtiene en 1988, año a partir del cual el ritmo disminuye progresivamente, lo que implica que el consumo de cemento crece menos y se estabiliza en el consumo de volúmenes altos hasta bien entrado 1991. A partir de este año experimenta una caída hasta hacerse negativo el crecimiento para recuperarse ligeramente a principios de 1992, aunque ya a ritmos menores que en similares períodos de años anteriores. La evolución negativa desde 1988 a 1990 parece ser una caída esperada, dados los elevados niveles de consumo que experimenta la actividad en esos años, y reflejo de que ha alcanzado el máximo del ciclo de crecimiento. Sin embargo, a partir de 1990 la tasa de variación cae fuertemente hasta hacerse negativa en el año siguiente. Este comportamiento, que supone el mantenimiento de los niveles de consumo alrededor de las mismas toneladas durante un período de aproximadamente un año, significa que se está dejando de comenzar nuevos proyectos al mismo ritmo que en períodos anteriores, y refleja un decrecimiento en los niveles de actividad sectorial.

Similar evolución experimenta el índice de producción industrial de materiales de construcción, que tras un fuerte crecimiento hasta 1988, cae su ritmo de evolución hasta hacerse negativo, llegando a disminuir las cifras de producción de materiales ya en el primer trimestre de 1990. Esta caída se mantiene, a diferentes velocidades, desde entonces y hasta los últimos datos disponibles (abril 1992).

La población activa ocupada en construcción si-



GRAFICO 1  
INDICADORES DE COMPONENTES EN CONSTRUCCION



que el mismo comportamiento que ambos factores vistos, con un cambio en la tendencia de crecimiento a partir de 1990 y una pérdida neta de empleos en 1992. Este indicador muestra un comportamiento distinto a los otros analizados, debido que desde 1990 crecen las cifras de paro a la vez que la de población ocupada (esta última a un menor ritmo que los años anteriores, como ya se ha visto). El número de parados aumenta a una tasa muy fuerte desde este año hasta el primer semestre de 1992, mientras que la ocupación lo hace a tasas menores hasta convertirse en negativas este año. Este comportamiento poco usual puede deberse a la propia dinámica productiva del sector, en el que conviven paralelamente actividades en crecimiento y en retroceso, como es el caso de las obras públicas y la edificación privada, existiendo a su vez áreas en que la construcción es

muy activa y genera puestos de trabajo, y otras en que la recesión expulsa empleo del mercado laboral.

Paralelamente se da un encarecimiento progresivo de los costes totales a partir de 1989 debido, principalmente, al incremento de los laborales. Los de materiales y energía experimentan un comportamiento muy equilibrado con bajas tasas de incremento, salvo en 1989 (pese a que el aumento en los costes no se refleja paralelamente en los precios de venta). Este aumento incentivó, indudablemente, el proceso ascendente de precios reales en las edificaciones terminadas y contribuyó a encarecer las obras públicas que se licitaban en esos años.

En el cuadro 1 se ve cómo es el componente vivienda uno de los que sobrepasan la tasa de inflación media de la economía, muy por encima de los

**TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO**  
(Valores de las series)

| Mes/Año | pact | inpri | consco | Mes/Año | pact  | inpri | consco |
|---------|------|-------|--------|---------|-------|-------|--------|
|         |      |       | 0,86   | ENE 90  | 0,66  | 0,27  | 0,68   |
|         |      | 0,11  | 0,89   |         | 0,66  | 0,26  | 0,52   |
| ENE 87  | 1,00 | 0,11  | 0,89   |         | 0,65  | 0,21  | 0,32   |
|         | 0,96 | 0,11  | 0,82   |         | 0,63  | 0,18  | 0,31   |
|         | 0,92 | 0,10  | 0,90   |         | 0,60  | 0,11  | 0,27   |
|         | 0,89 | 0,18  | 0,80   |         | 0,56  | -0,01 | 0,17   |
|         | 0,85 | 0,22  | 0,76   |         | 0,52  | -0,09 | 0,16   |
|         | 0,82 | 0,21  | 0,70   |         | 0,50  | -0,15 | 0,09   |
|         | 0,82 | 0,19  | 0,58   |         | 0,49  | -0,19 | 0,09   |
|         | 0,83 | 0,13  | 0,65   |         | 0,46  | -0,19 | 0,08   |
|         | 0,85 | 0,16  | 0,75   |         | 0,43  | -0,18 | 0,04   |
|         | 0,87 | 0,23  | 0,75   |         | 0,40  | -0,17 | 0,01   |
|         | 0,88 | 0,31  | 0,84   | ENE 91  | 0,33  | -0,16 | -0,06  |
|         | 0,89 | 0,35  | 0,87   |         | 0,25  | -0,21 | 0,13   |
| ENE 88  | 0,91 | 0,37  | 0,93   |         | 0,18  | -0,15 | 0,10   |
|         | 0,95 | 0,42  | 0,92   |         | 0,10  | -0,12 | -0,02  |
|         | 0,98 | 0,43  | 0,96   |         | 0,03  | -0,11 | -0,15  |
|         | 1,00 | 0,45  | 1,04   |         | -0,04 | -0,04 | -0,19  |
|         | 1,01 | 0,52  | 1,09   |         | -0,06 | -0,01 | -0,18  |
|         | 1,03 | 0,52  | 1,28   |         | -0,09 | -0,01 | -0,18  |
|         | 1,04 | 0,55  | 1,26   |         | -0,10 | -0,15 | -0,26  |
|         | 1,04 | 0,54  | 1,23   |         | -0,10 | -0,17 | -0,31  |
|         | 1,03 | 0,57  | 1,20   |         | -0,09 | -0,13 | -0,35  |
|         | 1,01 | 0,49  | 1,23   |         | -0,08 | -0,13 | -0,26  |
|         | 0,99 | 0,45  | 1,16   | ENE 92  | -0,04 | -0,07 | -0,27  |
|         | 0,96 | 0,45  | 0,97   |         | -0,04 | -0,04 | -0,38  |
| ENE 89  | 0,94 | 0,37  | 0,96   |         | -0,11 | -0,09 | -0,25  |
|         | 0,90 | 0,32  | 0,97   | **      | 0,04  | -0,02 | -0,07  |
|         | 0,86 | 0,27  | 0,98   |         | 0,11  | -0,02 | 0,01   |
|         | 0,84 | 0,21  | 0,89   |         | 0,17  | -0,07 | 0,04   |
|         | 0,83 | 0,14  | 0,88   | *       | 0,20  | -0,08 | -0,01  |
|         | 0,83 | 0,19  | 0,79   |         | 0,32  | 0,05  | -0,02  |
|         | 0,80 | 0,26  | 0,81   | p       | 0,35  | -0,12 | 0,04   |
|         | 0,77 | 0,22  | 0,80   |         | 0,38  | -0,15 | 0,03   |
|         | 0,74 | 0,31  | 0,69   |         |       |       |        |
|         | 0,71 | 0,34  | 0,68   |         |       |       |        |
|         | 0,69 | 0,31  | 0,77   |         |       |       |        |
|         | 0,67 | 0,32  | 0,70   |         |       |       |        |

pact = población ocupada en construcción.

inpri = índice de prod. industrial de materiales de construcción.

consco = consumo aparente de cemento.

bienes de inversión, reflejando el proceso especulativo sufrido por estos productos desde 1987 hasta 1989 (2). A partir de ese año los precios crecen a menor ritmo, efecto, igualmente, de las dificultades que experimenta el mercado inmobiliario entre 1990 y 1992.

La reducción en el consumo de cemento, en la producción de materiales, en la contratación y el aumento en los costes laborales son comportamientos que muestran el retroceso que la actividad sectorial ha sufrido desde 1990 y que marcan una situación actual de recesión, tras un ciclo expansivo muy fuerte que culminó en 1988-89, y acelerada por la reducción del crecimiento en el contexto económico general nacional e internacional.

### Indicadores de producción

A continuación se analizarán los indicadores de edificación privada, principalmente en vivienda, y de obra pública.

Referente a la edificación privada, puede observarse, tanto en el cuadro 2 como en el gráfico 2, cómo las viviendas visadas e iniciadas experimentan caídas importantes ya desde 1990, tras un período de débil crecimiento en 1989 que culmina el ciclo ascendente con fuertes tasas de incremento en los años 1987 y 1988. Las viviendas terminadas siguen una evolución ascendente reflejando las finalizaciones de las obras que comenzaron entre 18 y 20 meses antes. Este indicador mide cuál es el ritmo en que se termina la actividad productiva, las

**CUADRO 1**  
**SECTOR DE LA CONSTRUCCION EN ESPAÑA: I. INDICADORES ECONOMICOS GENERALES**  
 (Tasas de crecimiento anual)

| Indicadores                                                        | 1986  | 1987  | 1988  | 1989 | 1990 | 1991  | 1992     |
|--------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|------|------|-------|----------|
| A) PIB                                                             | 3     | 5,4   | 5,4   | 5,2  | 3,7  | 2,4   | 2,3 (1)  |
| Construcción                                                       | 6,09  | 8,58  | 11,1  | 13,0 | 8,9  | 3,7   | -3,3 (1) |
| Inversión en construcción                                          | -2,5  | 9,7   | 15,5  | 7,5  | 13,3 | 4,3   | -3,3 (1) |
| B) CONSUMO APARENTE DE CEMENTO                                     | 10,23 | 9,31  | 13,26 | 9,93 | 2,73 | -1,73 | -6,9 (2) |
| C) INDICE DE PRODUCCION INDUSTRIAL DE MATERIALES PARA CONSTRUCCION | 1,8   | 1,49  | 4,58  | 5,64 | 3,42 | -1,84 | -3,6 (3) |
| D) POBLACION ACTIVA OCUPADA EN CONSTRUCCION                        | 7,1   | 11,4  | 10,2  | 11,1 | 7,6  | 4,4   | -4,5 (4) |
| E) PARO                                                            | -11,5 | -28,1 | -20,0 | -5,2 | 7,4  | 25,5  | 31,3 (4) |
| F) INDICES DE COSTE DE CONSTRUCCION                                |       |       |       |      |      |       |          |
| Total                                                              | 4,9   | 4,0   | 5,5   | 8,3  | 8,4  | 6,4   | 1,8 (3)  |
| Laboral                                                            | 9,3   | 7,2   | 7,0   | 9,9  | 12,9 | 12,4  | 2,7 (3)  |
| Energía y materiales                                               | 0,0   | 0,3   | 4,2   | 7,2  | 5,0  | 0,1   | 0,5 (3)  |
| G) INDICES DE PRECIOS (Media 1983 = 100)                           |       |       |       |      |      |       |          |
| Bienes de inversión                                                | 6,2   | 5,0   | 4,7   | 4,6  | 4,1  | 3,6   | —        |
| Viviendas:                                                         |       |       |       |      |      |       |          |
| I. general                                                         | 5,8   | 3,4   | 5,8   | 7,8  | 7,8  | 7,2   | 3,5 (3)  |
| En propiedad                                                       | 6,2   | 4,1   | 6,3   | 8,7  | 7,7  | 6,8   | 3,6 (3)  |
| En alquiler                                                        | 7,5   | 5,2   | 6,5   | 9,1  | 8,4  | 8,9   | 4,1 (3)  |
| Materiales de construcción                                         | 8,5   | 4,3   | 3,4   | 3,6  | 3,6  | 1,1   | —        |

(1) Primer trimestre.

(2) Enero a mayo.

(3) Enero a abril.

(4) Primer semestre.

Fuentes: FIES, INE, Banco de España, SEOPAN, CNC.

viviendas iniciadas y visadas marcan el nivel de actividad actual y en un futuro cercano a los dos años. La caída en las viviendas iniciadas y en los proyectos visados puede responder a diversas causas, entre las cuales tendrían una mayor significación las siguientes:

— En primer lugar, a la saturación del mercado productor tras un proceso de fuerte crecimiento en que se muestra un déficit de mano de obra y de materiales (3) para atender la fuerte demanda de los mismos.

— En segundo lugar, las expectativas de los promotores sobre la saturación del mercado al finalizar las obras iniciadas. El fuerte crecimiento de los años anteriores no se mantuvo, ya que no era previsible que la demanda aumentase al mismo ritmo, tanto la de familias que buscaban su primera vivienda, como la de la población flotante que acudía a pasar sus vacaciones. Hay que tener en cuenta que el mayor ritmo de construcción de viviendas se realiza en zonas costeras, en estos años, para atender a la demanda turística, por lo que se da la paradoja de excesos de viviendas en

estas áreas y déficit, sobre todo sociales y de bajos precios, en las áreas de mayor concentración estable de población.

— En tercer lugar, la dificultad de encontrar suelo urbanizable se deriva del desfase entre la regulación urbanística en los municipios y el fuerte y rápido crecimiento de la demanda de viviendas. La demanda del mercado, dada la inflexibilidad de las ordenanzas municipales para acoplarse a la nueva situación, marcan el fuerte aumento de los precios de los solares disponibles, imponiendo un coste mínimo alto a las nuevas obras.

— Por último, la cuestión de los precios se entronca con las razones mencionadas. Paralelamente al crecimiento de la edificación se desarrolla un proceso especulativo muy fuerte en torno a los bienes vivienda, explicado, entre otras razones, por la fuerte demanda existente de inversión en los mercados financieros que se dirigen a buscar activos alternativos con alta rentabilidad. Como el incremento de costes de edificación se produce realmente durante 1989 (diciembre de 1988 marca el momento en que los costes laborales empiezan

**CUADRO 2**  
**SECTOR DE LA CONSTRUCCION EN ESPAÑA: II. INDICADORES DE PRODUCCION**  
 (Tasas de crecimiento anual)

| Indicadores                      | 1986   | 1987  | 1988 | 1989 | 1990  | 1991  | 1992      |
|----------------------------------|--------|-------|------|------|-------|-------|-----------|
| <b>A) VIVIENDAS</b>              |        |       |      |      |       |       |           |
| Iniciadas                        | -3,4   | 16,7  | 11,1 | 0,6  | -15,3 | -14,1 | -7,5 (1)  |
| Terminadas                       | 2,0    | 2,8   | 19,4 | -1,5 | 18,9  | -2,7  | -24,3 (1) |
| Visadas                          | -0,3   | 48,8  | 10,5 | 0,1  | -28,1 | -9,8  | -4,5 (1)  |
| <b>B) LICITACION OFICIAL (3)</b> |        |       |      |      |       |       |           |
| Total nacional                   | -4,1   | 17,5  | 29,5 | 36,5 | 31,0  | -32,1 | -52,2 (2) |
| — Por organismos:                |        |       |      |      |       |       |           |
| Administración central           | -15,61 | 45,9  | 21,9 | 16,8 | 48,7  | -42,5 | -52,2 (2) |
| • En vivienda y urbanismo        | -73,2  | -34,0 | 6,0  | 30,8 | 10,8  | —     | —         |
| Comunidades autónomas            | -1,2   | 5,1   | 55,0 | 53,8 | -3,6  | -12,2 | -77,7 (2) |
| Corporaciones locales            | 27,3   | -23,4 | 3,5  | 73,3 | 76,3  | -36,2 | -73,9 (2) |
| — Por tipo de obra:              |        |       |      |      |       |       |           |
| Edificación                      | -25,3  | -0,5  | 31,3 | 56,9 | 11,4  | -22,8 | -83,7 (2) |
| • En viviendas                   | -51,6  | -0,8  | 12,5 | 25,9 | 39,1  | -44,0 | -91,5 (2) |
| • En equipamiento social         | -14,4  | -7,1  | 38,5 | 68,2 | 8,4   | -13,0 | -87,0 (2) |
| Obra civil                       | 11,3   | 26,2  | 28,8 | 28,5 | 40,4  | -35,7 | -79,0 (2) |
| • En transportes                 | 17,5   | 46,5  | 19,6 | 17,8 | 52,1  | -39,0 | -81,8 (2) |
| • En urbanización                | 9,7    | -10,0 | 2,9  | 86,0 | 61,5  | -31,9 | -70,9 (2) |
| • En hidráulicas                 | -3,6   | -12,3 | 93,7 | 41,9 | -0,7  | -25,5 | -75,3 (2) |

(1) Enero a marzo. La tasa de crecimiento se refiere al mismo período del año anterior.

(2) Enero a mayo. La tasa de crecimiento se refiere al mismo período del año anterior.

(3) Los datos de licitación han sido deflactados utilizando el índice de costes de la construcción.

Fuentes: MOPT, Dirección General para la Vivienda y Arquitectura, SEOPAN y elaboración propia a partir de sus datos.

a crecer por encima de la inflación), se podía en esos años obtener un importante diferencial en la venta de viviendas, que contaba con una demanda muy fuerte (extranjera y nacional). Este hecho atrajo capitales hacia el sector inmobiliario, por lo que se desató el proceso especulativo comentado que finalizaría en 1989, por la existencia de altos niveles de precios, que acaban con las expectativas de beneficios, y la entrada en vigor de las medidas desincentivadoras de la demanda aplicadas por el Gobierno a mediados de año, entre otras razones. Por otro lado, los altos niveles de precios, tipos de interés, la dificultad de encontrar crédito o la incapacidad de atender los montantes de amortización del préstamo obtenido (4), desincentiva a los compradores, con lo que se produce una ralentización mayor aún de la demanda de compra, ya en 1989, que incide en la posición financiera de los promotores. Una forma habitual de financiarse consistía en comenzar nuevos proyectos con importes cobrados por las viviendas aún no terminadas, de manera que una obra, una vez vendida, servía para financiar la siguiente. Cuando cae la demanda de viviendas, los promotores se ven obligados a ralentizar su ritmo de actividad debido a la falta de financiación. Esto ocurrió a principios de

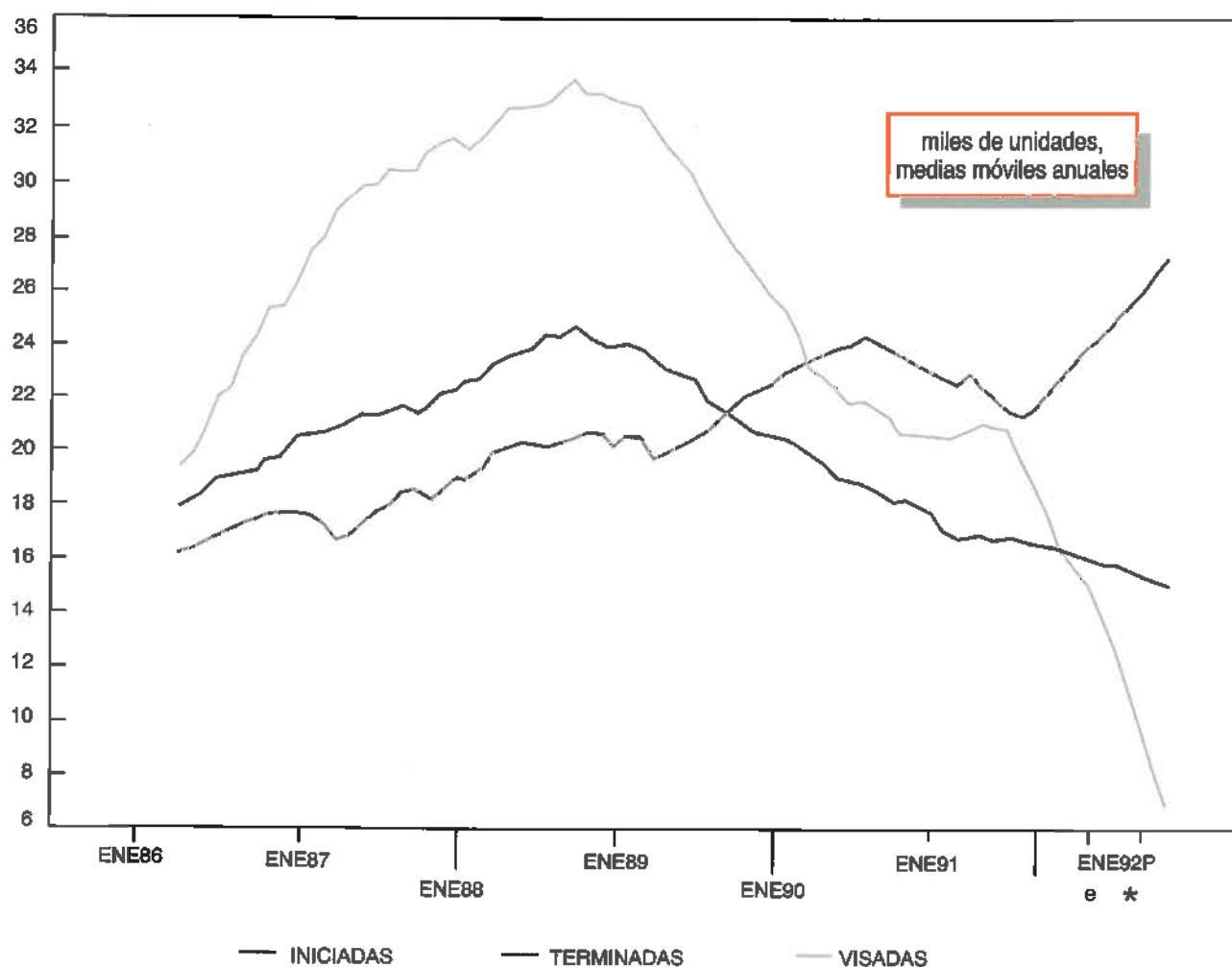
1989, siendo una de las causas principales de la reducción del ritmo de inicios de viviendas, junto con la dificultad de obtener financiación a intereses razonables, conseguir puntualmente materias primas y disponibilidad de solares, entre otras.

Durante 1990 parece que la situación se estabiliza, ralentizándose el ritmo de caída de estos indicadores hasta tasas de equilibrio. Sin embargo, a mediados de 1991 se rompe esta tendencia con continuas reducciones en los inicios y, sobre todo, en los proyectos visados. Las obras iniciadas en los años 1989-90 se están terminando en 1991-92 (razón por la que crece este indicador), haciendo previsible nuevas reducciones, también, de esta variable en los próximos períodos. Los indicadores de edificación marcan, pues, expectativas muy negativas para los próximos años. Es probable que la caída de la actividad en este subsector sea el principal causante de los crecimientos negativos de los materiales y mano de obra vistos con anterioridad, lo que indica la gran importancia que esta actividad tiene para el comportamiento del sector y de la economía española en general (5).

En lo referente a la obra civil, puede observarse cómo la inversión pública, medida a través del in-



**GRAFICO 2**  
**VIVIENDAS**



dicador de licitación oficial, experimenta fuertes crecimientos durante todo el período hasta 1991. El hecho de que este indicador sea creciente hasta alcanzar las mayores cifras de inversión de su historia ha contribuido a reducir la caída en la demanda de materiales y cemento y a incrementar la ocupación del sector. Las tasas de actividad en 1990 y parte de 1991 se mantienen, por tanto, gracias a la fuerte inversión pública realizada en estos años. La reducción de estos volúmenes de inversión comienza en 1991 con la finalización de las obras más relevantes, redes ferroviarias y de carreteras mayores, obras hidrográficas, etc.

La evolución en 1992 muestra caídas todavía más fuertes que se suman al proceso de deterioro del sector, el cual predice una mayor ralentización

de la actividad en los próximos años, si se confirman las expectativas de reducción en inversión marcadas por las nuevas medidas restrictivas del gasto público fijadas por el Gobierno.

La recesión del sector se refleja, pues, en ambos indicadores de producción a finales del período, con reducciones en los ritmos de actividad a niveles de 1986, en la mayoría de los casos, y algo menores.

#### Indicadores financieros

Por último, el comportamiento de los indicadores financieros refleja el comportamiento de la inversión privada durante todo este ciclo. A través del

## MILES DE UNIDADES, MEDIAS MOVILES ANUALES

(Valores de las series)

| Mes/Año | MMVIVIN | MMVIVTE | MMVIVVIS | Mes/Año | MMVIVIN | MMVIVTE | MMVIVVIS |
|---------|---------|---------|----------|---------|---------|---------|----------|
| ENE 87  | 17,90   | 16,28   | 19,40    | ENE 90  | 21,38   | 21,15   | 27,43    |
|         | 18,28   | 16,38   | 19,84    |         | 20,86   | 21,98   | 27,09    |
|         | 18,55   | 16,63   | 20,58    |         | 20,65   | 22,24   | 26,31    |
|         | 18,98   | 16,88   | 21,84    |         | 20,58   | 22,49   | 25,65    |
|         | 19,03   | 17,08   | 22,32    |         | 20,43   | 22,83   | 25,16    |
|         | 19,15   | 17,33   | 23,43    |         | 20,18   | 23,05   | 24,28    |
|         | 19,26   | 17,54   | 24,28    |         | 19,77   | 23,40   | 22,96    |
|         | 19,78   | 17,72   | 25,23    |         | 19,51   | 23,61   | 22,70    |
|         | 19,96   | 17,69   | 25,28    |         | 18,93   | 23,73   | 22,28    |
|         | 20,57   | 17,73   | 26,00    |         | 18,51   | 23,81   | 21,63    |
|         | 20,59   | 17,60   | 27,24    |         | 18,68   | 24,16   | 21,87    |
|         | 20,66   | 17,37   | 27,81    |         | 18,48   | 23,99   | 21,40    |
|         | 20,88   | 16,73   | 28,86    | ENE 91  | 18,08   | 24,02   | 21,28    |
|         | 21,01   | 16,88   | 29,27    |         | 18,23   | 23,45   | 20,64    |
| ENE 88  | 21,33   | 17,06   | 29,73    |         | 18,07   | 23,16   | 20,61    |
|         | 21,29   | 17,72   | 29,74    |         | 17,74   | 22,94   | 20,60    |
|         | 21,48   | 18,06   | 30,28    |         | 17,05   | 22,71   | 20,42    |
|         | 21,63   | 18,45   | 30,32    |         | 16,78   | 22,41   | 20,41    |
|         | 21,29   | 18,58   | 30,28    |         | 16,99   | 22,78   | 20,70    |
|         | 21,63   | 18,23   | 30,82    |         | 16,98   | 22,33   | 20,71    |
|         | 22,16   | 18,32   | 31,32    |         | 16,88   | 21,88   | 20,78    |
|         | 22,26   | 19,14   | 31,46    |         | 16,78   | 21,39   | 20,71    |
|         | 22,63   | 18,91   | 31,04    |         | 16,57   | 21,21   | 19,57    |
|         | 22,65   | 19,28   | 31,33    |         | 16,57   | 21,54   | 18,66    |
|         | 23,20   | 19,98   | 31,90    | ENE 92  | 16,51   | 21,97   | 17,50    |
|         | 23,49   | 20,17   | 32,50    |         | 16,31   | 22,75   | 16,24    |
|         | 23,62   | 20,28   | 32,56    |         | 16,09   | 23,22   | 16,12    |
| ENE 89  | 23,77   | 20,21   | 32,61    | *       | 15,94   | 23,75   | 15,03    |
|         | 24,28   | 20,18   | 32,83    |         | 15,80   | 24,12   | 13,89    |
|         | 24,20   | 20,19   | 33,09    |         | 15,90   | 24,75   | 12,71    |
|         | 24,59   | 20,44   | 33,65    | p       | 15,48   | 25,16   | 11,26    |
|         | 24,16   | 20,68   | 33,07    |         | 15,20   | 25,63   | 9,86     |
|         | 23,98   | 20,70   | 33,13    |         | 15,08   | 26,31   | 8,20     |
|         | 23,77   | 20,13   | 32,90    |         |         |         |          |
|         | 24,09   | 20,56   | 32,72    |         |         |         |          |
|         | 23,81   | 20,48   | 32,67    |         |         |         |          |
|         | 23,34   | 19,68   | 31,93    |         |         |         |          |
|         | 23,05   | 19,92   | 31,23    |         |         |         |          |
|         | 22,96   | 20,08   | 30,72    |         |         |         |          |
|         | 22,69   | 20,40   | 30,21    |         |         |         |          |
|         | 21,81   | 20,71   | 29,16    |         |         |         |          |
|         | 21,50   | 21,09   | 28,33    |         |         |         |          |

MMVIVIN = Viviendas iniciadas, medias móviles anuales.

MMVIVTE = Viviendas terminadas, medias móviles anuales.

MMVIVVIS = Viviendas visadas, medias móviles anuales.

crédito a la construcción, a la promoción, a la compra de vivienda (público y privado) y la inversión extranjera en inmuebles, se puede calcular una variable aproximativa del total de recursos financieros que recibe el sector en estos años. Las tasas anuales de crecimiento, en términos reales, de estas series, están contenidas en el cuadro 3.

Durante todo el período no se registran tasas negativas, salvo en el primer trimestre de 1992. La serie de crédito a la compra de viviendas experimenta una reducción suave en su variación a partir de finales de 1988 (tras un fuerte incremento durante los dos años anteriores), coincidiendo con el período de precios máximos y de saturación del

mercado antes comentada. A mediados de 1990 hay una fuerte recuperación hasta principios de 1991, momento desde el cual caen sus tasas. Este comportamiento es similar en el mismo período para todos los indicadores financieros analizados, incluso la inversión extranjera (gráfico 3), probablemente debido a una reducción en el diferencial de tipo de interés para estas operaciones de crédito, por las actuaciones en materia de viviendas por la administración o por la ralentización de los precios de venta y la compra de parte de la demanda contenida desde 1989 (en que los precios eran máximos), entre otras probables razones. Esta evolución del crédito se encuentra entroncada,

**CUADRO 3**  
**SECTOR DE LA CONSTRUCCION EN ESPAÑA: III. INDICADORES FINANCIEROS**  
**(Tasas de crecimiento anual (1))**

| Indicadores                         | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990  | 1991  | 1992      |
|-------------------------------------|------|------|------|------|-------|-------|-----------|
| <b>CREDITO INTERIOR</b>             |      |      |      |      |       |       |           |
| — Crédito del sector privado        |      |      |      |      |       |       |           |
| A la construcción                   | -1,1 | 11,9 | 20,4 | 23,7 | 14,5  | 15,8  | 2,3 (2)   |
| A la promoción                      | 1,2  | 11,7 | 7,5  | 28,1 | 28,9  | 12,6  | -10,0 (2) |
| Compra de vivienda                  | 16,5 | 11,2 | 18,8 | 17,6 | 15,6  | 16,7  | -0,5 (2)  |
| Total                               | 7,7  | 11,5 | 17,8 | 21,1 | 17,0  | 15,8  | -0,9 (2)  |
| — Crédito oficial                   | 8,8  | 2,4  | -2,0 | -6,1 | -7,6  | 23,5  | —         |
| Compra de viviendas                 | 6,2  | 3,1  | -1,7 | -6,1 | -6,1  | 22,0  | —         |
| <b>CREDITO EXTERIOR</b>             |      |      |      |      |       |       |           |
| — Inversión extranjera en inmuebles | 14,0 | 11,7 | 14,4 | 4,7  | -25,6 | -38,4 | -42,5 (3) |
| Total crédito al sector             | 8,2  | 9,6  | 13,6 | 15,7 | 11,8  | 15,3  | -14,4     |

(1) Las series financieras han sido deflactadas utilizando el índice de costes de la construcción.

(2) Enero a marzo. La tasa de crecimiento está calculada con respecto a diciembre del año anterior.

(3) Enero-febrero. La tasa de crecimiento está calculada con respecto al mismo período del año anterior.

Fuentes: Banco de España y elaboración propia a partir de sus datos.

indudablemente, con el mantenimiento de los ritmos de caída de las tasas de crecimiento de viviendas visadas e iniciadas en el mismo período.

La serie de crédito a la construcción alcanza su máximo crecimiento a mediados de 1989, para caer a finales de este año a un ritmo estable. Esto significa que mantiene constante los volúmenes de recursos invertidos en el sector por parte de las entidades financieras en niveles altos. Sin embargo, durante 1990 la tasa cae muy rápidamente para reducirse a más de la mitad en 1991, a niveles algo superiores a 1986, y hasta tasas inferiores al final de ese año. El crecimiento en la promoción ha tenido un comportamiento más espectacular, dado que experimenta su ciclo de crecimiento y caída entre 1988 y 1991, con aumentos en el ritmo de crecimiento de casi tres veces la tasa inicial, y reducciones similares. Su evolución a principios de 1991 se asemeja a las experimentadas por el crédito a la vivienda, explicándose por causas similares a las indicadas para esta última.

En cuanto a la financiación extranjera, esta serie mantiene un proceso de caída en el ritmo de inversión durante todo el período hasta 1991, en que también experimenta la recuperación antes vista (6), por lo que puede afirmarse que han sido factores precio y económicos en general (7) los que condicionaron este comportamiento.

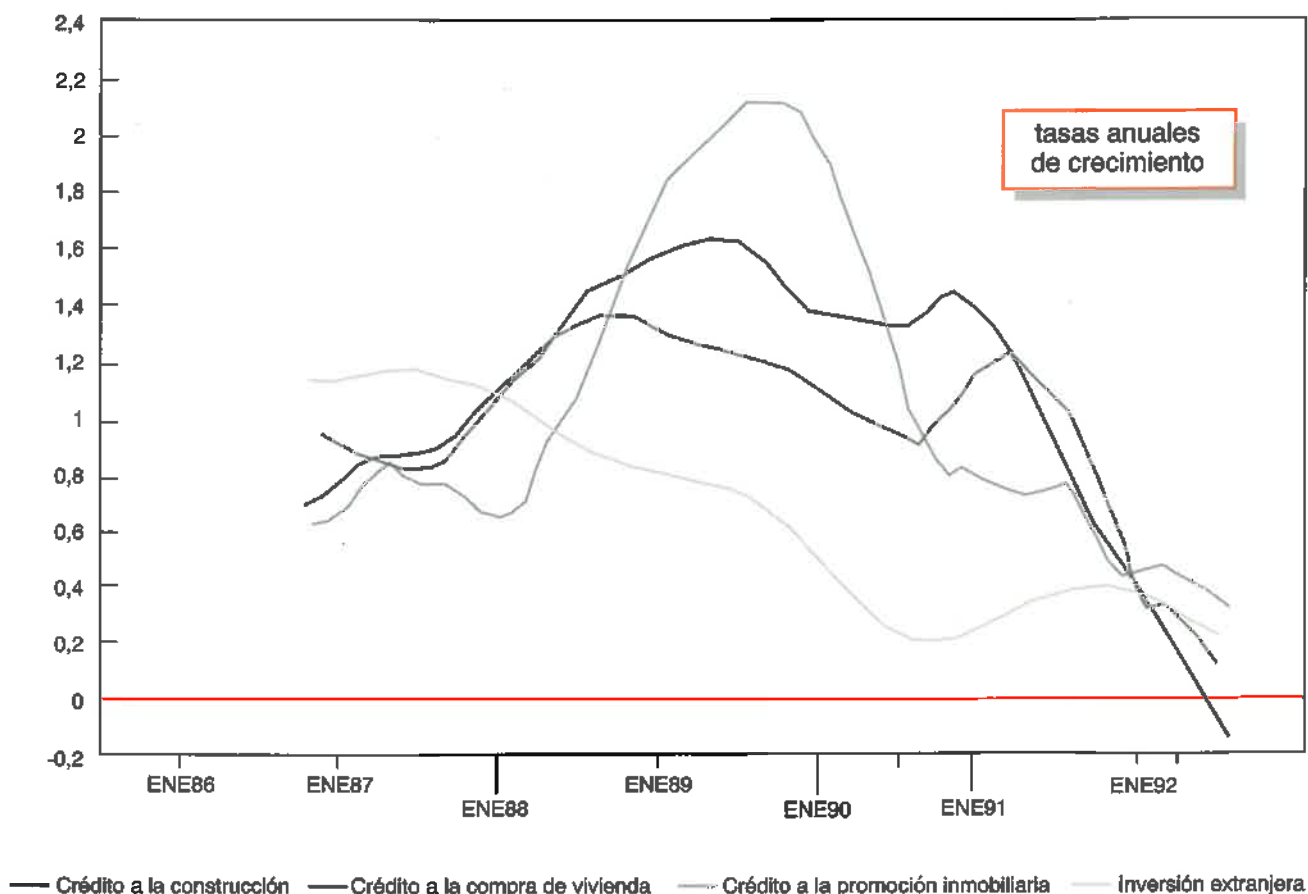
Las cifras de financiación durante estos años son muy altas, y dan muestra del gran soporte que el

sector constructor ha recibido del financiero. No se comprendería, de otra manera, la capacidad de producción que ha experimentado la construcción si no hubiese sido por la ágil y cuantiosa afluencia de financiación hacia esta actividad. El comportamiento financiero es reflejo de lo que sucede en estos años en el mercado de inversión, en el que los capitales afluyen a un sector con grandes expectativas de beneficios en un contexto económico en crecimiento, en el que la banca privada no hace sino participar como un agente más, junto con los flujos de capitales privados y el propio sistema de obtención de recursos de los promotores.

### Conclusiones y evolución futura

Del análisis anterior se deduce que el inicio del proceso de recesión se produce, para la edificación, con la saturación del mercado, al generarse altos precios de los productos y dificultad en la obtención de inputs, en 1989. Hasta 1991 esta actividad evoluciona a tasas decrecientes, aunque equilibradas, marcando una senda de crecimiento estable, que se rompe a finales de 1991 potenciada por los efectos que tienen sobre los agentes del mercado (8) las expectativas negativas de nuestra economía. La obra civil, que mantiene las tasas de actividad en estos dos años, reduce su crecimiento ya a finales de 1991, como conse-

GRAFICO 3  
CREDITO PRIVADO A LA CONSTRUCCION



cuencia de la culminación de las grandes obras para 1992 y, posteriormente, por las medidas restrictivas de gasto público adoptadas por el Gobierno.

Los indicadores financieros, por su parte, acompañan esta evolución experimentando crecimientos negativos en el primer trimestre de 1992, lo que marca, una vez más, las expectativas negativas de cara al mantenimiento de la actividad, dada la importancia que este factor tiene para el crecimiento de la actividad constructora, por lo que resulta difícil que el sector recupere o mantenga los ritmos de actividad, con la falta del apoyo financieros y de un mercado con demanda fuerte. El comportamiento negativo de los indicadores, pues, plantea una situación delicada para el sector en el futuro.

Los datos disponibles confirman que los indicadores no se encuentran en el mínimo del ciclo al que sigue un nuevo proceso alcista, dado que las

expectativas para el próximo año son lo suficientemente negativas como para no poder afirmar una pronta recuperación de los niveles de actividad. Sin embargo, el déficit de infraestructuras en España es importante, al igual que la necesidad de viviendas para las familias de renta media-baja, lo que muestra una demanda latente que podría ser satisfecha con nuevas inversiones públicas o políticas de incentivos. Sin embargo, las medidas futuras se desarrollarán alrededor de restricciones presupuestarias y de inversión, lo que dificulta la recuperación de la actividad sectorial. □

#### NOTAS

- (1) Un análisis más detallado de los indicadores que se mencionan a continuación puede encontrarse en *Taller de Ideas (1992): «Informe de Coyuntura del Sector Inmobiliario», Boletín del Sector Inmobiliario, núms. 1 al 4.*



## TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO

(Valores de las series)

| Mes/Año | PRCT12,12 | PRVT12,12 | PRPRT12,12 | TINEXI | Mes/Año | PRCT12,12 | PRVT12,12 | PRPRT12,12 | TINEXI |
|---------|-----------|-----------|------------|--------|---------|-----------|-----------|------------|--------|
| ENE 87  | 0,69      | 0,97      | 0,62       | 1,15   | ENE 90  | 1,37      | 1,11      | 1,98       | 0,51   |
|         | 0,73      | 0,94      | 0,64       | 1,14   |         | 1,36      | 1,07      | 1,89       | 0,46   |
|         | 0,77      | 0,91      | 0,66       | 1,14   |         | 1,36      | 1,04      | 1,78       | 0,41   |
|         | 0,82      | 0,89      | 0,69       | 1,15   |         | 1,34      | 1,02      | 1,64       | 0,36   |
|         | 0,84      | 0,86      | 0,77       | 1,16   |         | 1,33      | 1,00      | 1,51       | 0,32   |
|         | 0,86      | 0,84      | 0,80       | 1,16   |         | 1,32      | 0,97      | 1,37       | 0,28   |
|         | 0,87      | 0,82      | 0,82       | 1,17   |         | 1,31      | 0,94      | 1,19       | 0,25   |
|         | 0,86      | 0,81      | 0,78       | 1,17   |         | 1,32      | 0,93      | 1,03       | 0,22   |
|         | 0,87      | 0,82      | 0,77       | 1,17   |         | 1,36      | 0,93      | 0,91       | 0,21   |
|         | 0,88      | 0,83      | 0,77       | 1,17   |         | 1,39      | 0,97      | 0,85       | 0,21   |
|         | 0,88      | 0,84      | 0,76       | 1,15   |         | 1,42      | 1,01      | 0,79       | 0,21   |
|         | 0,94      | 0,89      | 0,73       | 1,14   |         | 1,41      | 1,07      | 0,82       | 0,23   |
|         | 1,00      | 0,94      | 0,70       | 1,13   | ENE 91  | 1,37      | 1,13      | 0,79       | 0,25   |
|         | 1,04      | 0,99      | 0,66       | 1,11   |         | 1,33      | 1,17      | 0,75       | 0,27   |
| ENE 88  | 1,08      | 1,06      | 0,66       | 1,09   |         | 1,29      | 1,21      | 0,74       | 0,29   |
|         | 1,12      | 1,12      | 0,66       | 1,07   |         | 1,20      | 1,18      | 0,73       | 0,31   |
|         | 1,16      | 1,17      | 0,69       | 1,04   |         | 1,10      | 1,15      | 0,71       | 0,33   |
|         | 1,22      | 1,22      | 0,81       | 1,00   |         | 1,00      | 1,11      | 0,73       | 0,35   |
|         | 1,28      | 1,27      | 0,92       | 0,97   |         | 0,91      | 1,07      | 0,75       | 0,37   |
|         | 1,32      | 1,29      | 0,99       | 0,94   |         | 0,80      | 1,01      | 0,75       | 0,38   |
|         | 1,37      | 1,31      | 1,07       | 0,90   |         | 0,70      | 0,91      | 0,68       | 0,39   |
|         | 1,44      | 1,34      | 1,16       | 0,88   |         | 0,62      | 0,79      | 0,58       | 0,39   |
|         | 1,45      | 1,35      | 1,28       | 0,86   |         | 0,54      | 0,66      | 0,48       | 0,39   |
|         | 1,48      | 1,36      | 1,41       | 0,85   |         | 0,47      | 0,53      | 0,42       | 0,38   |
|         | 1,51      | 1,36      | 1,55       | 0,83   | ENE 92  | 0,39      | 0,42      | 0,43       | 0,36   |
|         | 1,53      | 1,33      | 1,63       | 0,82   |         | 0,31      | 0,32      | 0,45       | 0,34   |
| ENE 89  | 1,56      | 1,31      | 1,74       | 0,80   |         | *         | 0,27      | 0,46       | 0,32   |
|         | 1,59      | 1,29      | 1,85       | 0,79   |         | p         | 0,17      | 0,44       | 0,30   |
|         | 1,59      | 1,27      | 1,87       | 0,78   |         | 0,09      | 0,24      | 0,41       | 0,28   |
|         | 1,61      | 1,26      | 1,92       | 0,77   |         | 0,01      | 0,18      | 0,38       | 0,25   |
|         | 1,62      | 1,25      | 1,97       | 0,76   |         | -0,07     | 0,12      | 0,35       | 0,23   |
|         | 1,62      | 1,23      | 2,00       | 0,75   |         | -0,15     | 0,06      | 0,32       |        |
|         | 1,62      | 1,23      | 2,06       | 0,74   |         |           |           |            |        |
|         | 1,60      | 1,22      | 2,10       | 0,72   |         |           |           |            |        |
|         | 1,56      | 1,20      | 2,11       | 0,68   |         |           |           |            |        |
|         | 1,50      | 1,18      | 2,11       | 0,64   |         |           |           |            |        |
|         | 1,44      | 1,16      | 2,11       | 0,60   |         |           |           |            |        |
|         | 1,38      | 1,15      | 2,08       | 0,56   |         |           |           |            |        |

PRCT12,12 = Crédito a la construcción.

PRVT12,12 = Crédito a la compra de vivienda.

PRPRT12,12 = Crédito a la promoción inmobiliaria.

TINEXI = Inversión extranjera en inmuebles.

- (2) En algunos lugares las tasas de crecimiento de los precios pueden haber sido muy superiores a las reflejadas en el cuadro 1, que corresponden a las estadísticas oficiales.
- (3) Muchos empresarios de construcción se quejan públicamente de la dificultad de encontrar trabajadores especializados y de conseguir que los suministros para sus obras lleguen puntualmente y no tengan retrasos de siete a nueve meses tras el pedido.
- (4) En 1989 podía obtenerse un crédito, en condiciones normales, al 15 % de interés, revisable cada dos o cinco años, según la entidad que lo concediese, y a un plazo de 15 años máximo. Estas condiciones marcan una cuota anual constante (en el caso en que el tipo no variase excesivamente del inicialmente fijado) de 167.592 ptas. anuales por millón. Una vivienda de tipo medio alcanzaba un precio entre los ocho y los 13 millones, según mercados, que suponen entre 1,5 y 2,2 millones anuales de pago por amortización e intereses, cuando la renta media de la familia en

España se encontraba alrededor de los 2,5 millones anuales.

- (5) Una aproximación de los efectos de arrastre que la construcción tiene sobre los otros sectores de la economía española se encuentra en Taltavull, P. (1992), «El sector de la construcción en el arco mediterráneo». *Papeles de Economía Española. Economía de las Comunidades Autónomas*, núm. 11: El Arco Mediterráneo.
- (6) Estos capitales se dirigen, a diferencia de los recibidos con anterioridad a 1988, hacia grandes urbes como Madrid, Barcelona y Sevilla, atraídos por los eventos del 92, más que a zonas litorales, que fueron su destino durante casi una década.
- (7) Por ejemplo, los altos precios interiores y la fuerte posición de la peseta en los mercados de cambios, que encarecían la estancia de los turistas en España.
- (8) Inversores, compradores, instituciones financieras, entre otros.

## Gary Becker, otro Nobel en Chicago

**E**l Premio Nobel de Economía no es como una carrera en la que se consagra quien esté en mejor forma, ni sirve para premiar un descubrimiento aceptado como irrefutable por el conjunto de la profesión, como sucede en muchos casos con los que se dan en las ciencias experimentales. Por esa razón, si se quiere entender qué es lo que la Academia avala como primera línea de la investigación en nuestra ciencia, conviene examinar ante todo la tendencia de varios años, de la que el Premio del momento puede ser o no representativo.

Pues bien, digamos ya que si hay una corriente claramente respaldada por la Academia Sueca desde hace años es la de Chicago, a la que Gary Becker pertenece, de modo que no se ha premiado solamente una trayectoria individual, sino una forma de hacer colectiva.

Así debe entenderse, en nuestra opinión, la secuencia de premios Nobel que va de Milton Friedman a George Stigler, y de James Buchanan a Ronald Coase, hasta desembocar ahora en Gary Becker. ¿Qué tienen en común estos economistas, al margen de haberse formado en Chicago, como Buchanan, o de haber enseñado allí largos años, como el resto? En esencia dos cosas: primero, valorar —como según Buchanan hacía Frank Knight, el Chicago de los 30 y los 40— simultáneamente la teoría económica y el papel de las instituciones en la economía; segundo, ocuparse siempre de problemas económicos relevantes. Lo uno les ha llevado a un esfuerzo continuo por introducir dentro del análisis económico cuestiones hasta entonces consideradas exógenas o no contempladas, aunque manteniendo los instrumentos analíticos propios de la tradición neoclásica; es decir, con el ancla firme en la microeconomía ortodoxa. Lo otro, el rehuir las sendas de lo irrelevante —tan transitadas por los economistas en los últimos decenios al amparo de las pretendidas virtudes de un formalismo ayuno de ideas— les ha permitido estar presentes en las grandes discusiones de política económica y permanecer más allá de efímeras modas. La política, el papel de las regulaciones y los grupos de interés; los problemas de información en los mercados y la racionalidad completa o limitada de los agentes económicos; el coste de funcionamiento de los mercados y la economía de la conducta humana, son algunos de los temas que nos ilustran un Chicago mucho más rico que aquel que se solía presentar



hace unos años, en el cual el monetarismo parecía su única señal de identidad. Un Chicago, el real, cuyos análisis sobre cuestiones distributivas, sobre historia del pensamiento económico o sobre tantos otros temas siempre vale la pena leer, porque allí se han reunido algunos de los más inteligentes economistas de los últimos decenios.

En este Chicago neoclásico —y por tanto riguroso— pero original, Gary Becker ha conseguido abrir camino a su idea de que es posible y fecundo analizar el comportamiento humano con la lógica que los economistas atribuimos a los agentes económicos en los mercados. En definitiva, ampliar el campo de lo económico más allá de los fenómenos que implicaban solamente intercambios monetarios. «No es el carácter mercantil o material del problema lo que define a la economía, sino la

naturaleza misma del problema; toda cuestión que plantee la asignación de recursos en el marco de una situación de escasez caracterizada por el enfrentamiento de objetivos alternativos pertenece a la economía y puede ser estudiada por el análisis económico», nos dice Becker, glossando al tiempo que da una mayor proyección a la vieja definición de Lionel Robbins.

El análisis de fenómenos tenidos hasta entonces por no económicos, con instrumental analítico de economista, lo atisba ya Gary Becker en su tesis doctoral sobre la discriminación racial, lo continúa al considerar el tiempo de ocio como una alternativa racional a la renta o al rehacer las ideas clásicas sobre la teoría del capital humano. Después, ya en los últimos años, lo generaliza en «The economic approach to human behaviour» y lo ilustra de una manera más completa en «La economía de la familia».

Más allá de ciertas burdas simplificaciones que estos días hemos podido leer, donde se nos presentaba un Gary Becker grotesco, la Academia Sueca ha visto premiada una propuesta de trabajo que amplía los márgenes de lo económico, incluso a pesar de unos resultados concretos forzosamente limitados todavía, como en los primeros tiempos de toda apertura del horizonte. En suma, la Academia premia de nuevo la mezcla de ortodoxia y audacia que desde hace años caracteriza a Chicago.

José María Serrano Sanz  
Universidad de Zaragoza

---

OBRA DE GARY BECKER

---

«A note on multi-country trade», *American Economic Review*, 42, núm. 4 (1952), 558-568.

– con William J. BAUMOL: «The classical monetary theory: the outcome of the discussion», *Economica*, 19, núm. 76 (1952), 355-366. Publicado también en 1960 y 1976.

*The economics of racial discrimination* (tesis doctoral), The University of Chicago (1955).

– con M. FRIEDMAN: «A statistical illusion in judging Keynesian models», *Journal of Political Economy*, 65, núm. 1 (1957), 64-75.

*The economics of discrimination*, Chicago, etc., The University of Chicago Press (1957). Publicado también en 1971.

«Competition and democracy», *Journal of Law and Economics*, 1 (1958), 105-109.

«Reply to Kuh and Johnston», *Review of Economics and Statistics*, 40 (1958), 298.

«Reply [to Lawrence Klein]», *Journal of Political Economy*, 66 (1958), 545-547.

«An economic analysis of fertility», en, *Demographic and economic change in developed countries*. Conference n.º 11 of the Universities - National Bureau Committee for Economic Research, Princeton: Princeton University Press (1960), 209-231. Publicado también en 1976.

– con William J. BAUMOL: «The classical monetary theory: the outcome of the discussion». En: Joseph SPENGLER, *Essays in economic thought. Aristotle to Marshall*. Joseph Spengler and R. William Allen (eds.), Chicago, Rand McNally (1960). Publicado también en 1952 y 1976.

«The economics of discrimination», en *Readings in unemployment*, Washington, DC, Government Printing Office (1960), 753-771. Publicado también en 1974.

«Underinvestment in college education?», *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 50, núm. 2 (1960), 346-354. Publicado también en 1962 y 1969.

«Market participation as a behavioral problem. A contribution towards the theoretical model foundations of economic policy», *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, 12, núm. 2 (1961), 163-198.

«[Competition, monopoly, and the pursuit of money]: Comment», en *Aspects of Labor Economics*. Conference n.º 14 of the Universities - National Bureau Committee for Economic Research, Princeton: Princeton University Press (1962), 175-179.

«Discrimination and the occupational progress of Negroes: a comment», *Review of Economics and Statistics*, 44 (1962), 214-215.

«Investment in human capital: a theoretical analysis», *Journal of Political Economy*, 70, núms. 5-2 (1962), 9-49. Publicado también en 1968.

«Irrational behavior and economic theory», *Journal of Political Economy*, 70, núm. 1 (1962), 1-13.

«Underinvestment in college education?», en Edmund S. PHELPS (ed.): *The goal of economic growth*, New York: Norton (1962), 121-128. Publicado también en 1960 y 1969.

«A reply to I. Kirzner», *Journal of Political Economy*, 71, núm. 1 (1963), 82-83.

*Human capital; a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*, New York, Columbia University Press (1964). Publicado también en 1975 y 1980. Traducido al español en 1983.

«A theory of the allocation of time», *Economic Journal*, 75, núm. 299 (1965), 493-517. Publicado también en 1968 y 1988.

– con B. R. CHISWICK: *Education and the distribution of earnings* *American Economic Review*, 56 (1966), 358-369.

«The economics of education», *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 56, núm. 2 (1966), 358-400. Publicado también en 1967.

«Ability to differentiate message from source as a curvilinear function of scores on Rokeach's dogmatism scale», *Journal of Social Psychology*, 72, núm. 2, (1967), 265-273.

«Human capital and the personal distribution of income», en J. E. KING (ed.): *Readings in labour economics: edited readings with commentaries*, Oxford, etc.: Oxford University Press (1967), 242-252. Publicado también en 1980.

*Human capital and the personal distribution of income: an analysis approach*, Ann Arbor, University of Michigan (1967).

«Scores on Rokeach's dogmatism scale and the response set to present a positive social and personal image», *Journal of Social Psychology*, 71, núm. 2 (1967), 287-293.

«The economics of education», en John R. COLEMAN (ed.): *The changing American economy*, New York, etc., Basic Books (1967), 201-209. Publicado también en 1966.

«A theory of the allocation of time», en B. J. McCORMICK: *The labor market; selected readings*. B.J. McCormick and E. Owen Smith (eds.), Baltimore, Penguin Books (1968), 75-102. Publicado también en 1965 y 1988.

«Crime and punishment: an economic approach», *Journal of Political Economy*, 76, núm. 2 (1968), 169-217. Publicado también en 1988.

«Investment in human capital: a theoretical analysis», en *Readings in the economics of education. A selection of articles, essays and texts from the works of economists, past and present, on the relationship between economics and education*, París, UNESCO (1968), 505-519. Publicado también en 1962.

«Investment in on-the-job training», en M. BLAUG (ed.): *Economics of education, vol. 1: selected readings*, Baltimore, Penguin Books (1968), 183-207.

«Underinvestment in college education?», en Edmund S. PHELPS (ed.): *The goal of economic growth*, New York, Norton (1969), 121-128. Publicado también en 1960 y 1962.

«The concept of human capital», en Melvin R. LEVIN: *Educational investment in an urban society: costs, benefits, and public policy*. Melvin R. Levin and Alan Shank (eds.), New York, Teachers College Press (1970), 62-70.

– con M. GROSSMAN y R. T. MICHAEL, *Economic theory*, New York, Knopf (1971), Traducido al español en 1977.

«Investment in human capital: effects on earnings», en John F. BURTON jr. et al. (eds.): *Readings in labor market analysis*, New York, etc., Holt, Rinehart and Winston (1971), 159-177.



«Investment in human capital rates of return», en John F. BURTON, jr. et al. (eds.): *Readings in labor market analysis*, New York, etc., Holt, Rinehart and Winston (1971), 178-196.

«Optimal investment in human capital», en B. F. KIKER (ed.): *Investment in human capital*, Columbia, University of South Carolina Press (1971), 40-50.

*The economics of discrimination*, Chicago, etc., The University of Chicago Press (1971). Publicado también en 1957.

«Changes in discrimination over time», en Ray MARSHALL: *An anthology of labor economics: readings and commentary*. Ray Marshall and Richard Perlman (eds.), New York, etc., Wiley (1972), 855-860.

«Human capital», en Ray MARSHALL: *An anthology of labor economics: readings and commentary*. Ray Marshall and Richard Perlman (eds.), New York, etc., Wiley (1972), 777-784.

– con Isaac EHRLICH: «Market insurance, self-insurance, and self-protection», *Journal of Political Economy*, 80, núm. 4 (1972), 623-648.

«Schooling and inequality from generation to generation: comment», *Journal of Political Economy*. Part II, 80, núm. 3 (1972), 252-255.

«The economics of union entry restrictions», en Kenneth G. ELZINGA (ed.): *Economics: A reader*, New York, etc., Harper and Row (1972), 129-135.

«A theory of marriage: Part I», *Journal of Political Economy*, 81, núm. 4 (1973), 813-846.

– con H. Gregg LEWIS: «On the interaction between the quantity and quality of children», *Journal of Political Economy*. Part II, 81, núm. 2 (1973), 279-288.

– con Robert T. MICHAEL: «On the new theory of consumer behavior», *Swedish Journal of Economics*, 75, núm. 4 (1973), 378-396.

«A theory of marriage: Part II», *Journal of Political Economy*, 82, núm. 2 (1974), 11-26.

«A theory of social interactions», *Journal of Political Economy*, 82, núm. 6 (1974), 1063-1093.

– con William M. LANDES (ed.), *Essays in the economics of crime and punishment*, New York, Columbia University Press (1974). Publicado también en 1975.

«Human capital; a theoretical and empirical analysis», en Lloyd G. REYNOLDS: *Readings in labor economics and labor relations*. Lloyd G. Reynolds, Stanley H. Masters and Collette Moser (eds.), Englewood Cliffs, Prentice-Hall (1974), 24-33.

– et al.: «Is economic theory with it?», *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 64, núm. 2 (1974), 317-329.

«On the relevance of the new economics of the family», *American Economic Review*, 64, núm. 2 (1974), 317-319.

«Relevance of new economics of family», *American Economic Review*, 64, núm. 2 (1974), 317-319.

«The economics of discrimination», en Lloyd G. REYNOLDS: *Readings in labor economics and labor relations*. Lloyd G. Reynolds, Stanley H. Masters and Collette Moser (eds.), Englewood Cliffs, Prentice-Hall (1974), 181-185. Publicado también en 1960.

«Theory of social interactions», *Journal of Political Economy*, 82, núm. 6 (1974), 1063-1093.

– con William M. LANDES (eds.), *Essays in the Economics of Crime and Punishment*, New York, Columbia University Press (1975). Publicado también en 1974.

*Human capital; a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*, New York, Columbia University Press, 1975. Publicado también en 1964 y 1980. Traducido al español en 1983.

«Law enforcement, malfeasance, and compensation of enforcers», en Richard T. SELDEN (ed.): *Capitalism and freedom: problems and prospects: proceedings of a conference in honor of Milton Friedman*, Charlottesville, University of Virginia Press (1975), 230-252. Publicado también en 1988.

– con Gilbert R. CHEZ: *The allocation of time and goods over the life cycle*, New York, Columbia University Press (1975).

«Altruism, egoism, and genetic fitness: economics and sociobiology», *Journal of Economic Literature*, 14, núm. 3 (1976), 817-826.

«An economic analysis of fertility», en Gary Stanley BECKER: *The economic approach to human behavior*, Chicago, etc.: University of Chicago Press (1976), 171-194. Publicado también en 1960.

– con Nigel TOMES: «Child endowments and the quantity and quality of children», *Journal of Political Economy*. Part 2, 84, núm. 4 (1976), 143-162.

«Effective discrimination», en Gary Stanley BECKER (ed.): *The economic approach to human behavior*, Chicago, etc., University of Chicago Press (1976), 17-30.

«Essays in labor-economics - introduction», *Journal of Political Economy*, 84, núm. 4 (1976), 51.

«The allocation of time and goods over time», en Gary Stanley BECKER (ed.): *The economic approach to human behavior*, Chicago, etc., University of Chicago Press (1976), 115-130.

– con William J. BAUMOL: «The classical monetary theory: the outcome of the discussion», en William J. BAUMOL: *Selected economic writings of William J. Baumol*, New York, New York University Press (1976), 599-617. Publicado también en 1952 y 1960.

*The economic approach to human behavior*, Chicago, University of Chicago Press (1976).

«The economic approach to human behavior», en Gary Stanley BECKER (ed.): *The economic approach to human behavior*, Chicago, etc., University of Chicago Press (1976), 3-14.

«Toward a more general theory of regulation: comment», *Journal of Law and Economics*, 19, núm. 2 (1976), 245-248.

«Altruism, egoism, and genetic fitness: economics and sociobiology: Reply», *Journal of Economic Literature*, 15, núm. 2 (1977), 506-507.

– con Elizabeth M. LANDES y Robert T. MICHAEL: «An economic analysis of marital instability», *Journal of Political Economy*, 85, núm. 6 (1977), 1141-1187.

– con George J. STIGLER: «De gustibus non est disputandum», *American Economic Review*, 67, núm. 2 (1977), 76-90.

– con Elizabeth LANDES y Robert T. MICHAEL: «On economic analysis of marital instability», *Journal of Political Economy*, 85, núm. 6 (1977), 1141-1187.

«Shakespear vs Becker on altruism - Importance of having last word - Economics and Sociobiology - Reply», *Journal of Economic Literature*, 5, núm. 2 (1977), 506-507.

*Teoría económica*. Traducción de Ana Catalina Mayoral, México, Fondo de Cultura Económica (1977). Publicado originalmente en 1971.

– con Nigel TOMES: «An equilibrium theory of the distribution of income and intergenerational mobility», *Journal of Political Economy*, 87, núm. 6 (1979), 1153-1189.

– con Nigel TOMES: «An equilibrium theory of the distribution of income and intergenerational mobility», en D. CURRIE: *Microeconomic analysis: essays in microeconomics and economic development*. D. Currie, D. Peel and W. Peters (eds.), Londres, Croom Helm (1979), 1-33.

«Human capital and the personal distribution of income», en J. E. KING (ed.): *Readings in labour economics: edited readings with commentaries*, Oxford, etc., Oxford University Press (1980), 242-252. Publicado también en 1967.

*Human capital; a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*, Chicago, University of Chicago Press (1980). Publicado también en 1964 y 1975. Traducido al español en 1983.

«Privacy and malfeasance - A comment», *Journal of Legal Studies*, 9, núm. 4 (1980), 823-826.

«Altruism in the family and selfishness in the market place», *Economica*, 48, núm. 189 (1981), 1-15.

*A treatise on the family*, Cambridge, Harvard University Press (1981). Publicado también en 1985 y 1991. Traducido al español en 1987.

*Discrimination, affirmative action, and equal opportunity; an economic and social perspective*. contributors include Gary Becker, Vancouver, Fraser Institute (1982).

«A theory of competition among pressure groups for political influence», *Quarterly Journal of Economics*, 98, núm. 4 (1983), 371-400.

*El capital humano: un análisis teórico y empírico referido fundamentalmente a la educación*. Versión española de Marta Casares y José Vergara, Madrid, Alianza Editorial (1983). Publicado originalmente en 1964. Publicado también en 1975 y 1980.

«Theory of competition among pressure groups for political influence», *Quarterly Journal of Economics*, 98, núm. 3 (1983), 371-400.

*A treatise of the family*, Cambridge, Harvard University Press (1985). Publicado también en 1981 y 1991. Traducido al español en 1987.

«College athletes should get paid what they're worth», *Business Week* (30 septiembre 1985), 18.

«Cut the divorce rate with marriage contracts», *Business Week* (23 diciembre 1985), 12.

«Don't raise the drinking age, raise taxes», *Business Week* (25 nov. 1985), 21.

«Fuel-efficiency standards: an idea whose time has passed; outmoded energy policies distort the market and thwart consumer choice», *Business Week* (2 sep. 1985), 16.

«How the market acted affirmatively for women; the past few years narrowed the gap between men's and women's salaries», *Business Week* 2894 (1985), 16.

– con Nigel TOMES: *Human capital and the rise and fall of families*, Londres, Canadá, University of Western Ontario (1985). Publicado también en 1986.

«Human capital, effort, and the sexual division of labor», *Journal of Labor Economics*, 3, núm. 1 (1985), 33-58.

«Pressure groups and political behavior», en Richard D. COE: *Capitalism and democracy: Schumpeter revisited*. Richard D. Coe and Charles K. Willber (eds.), Notre Dame, University of Notre Dame Press (1985), 120-146.

«Public policies, pressure groups, and dead weight costs», *Journal of Public Economics*, 28, núm. 3 (1985), 329-347. Publicado también en 1988.

«Tailoring punishment to white-collar crime; a mix of fines and lawsuits - with the occasional prison term - would remove the profit motive from corporate crime», *Business Week* (28 oct. 1985), 20.

«The best industrial policy is none at all», *Business Week* (5 ago. 1985), 14.

«The economic approach to fighting crime», *Business Week* (junio 1985), 16.

«Why managers have the shareholder at heart», *Business Week* (8 julio 1985), 14.

«A higher cost of giving is no cause for low spirits», *Business Week* (11 agosto 1986), 14.

– con Robert J. BARRO: «Altruism and the economic theory of fertility», *Population and Development Review*. Supplement 12 (1986). Publicado también en 1987.

«A missed chance for true immigration reform», *Business Week* (1 diciembre 1986), 20.

*An economic analysis of the family*, Dublín, Economic and Social Research Institute (1986).

«Give all parents a say in choosing schools», *Business Week*, 2938 (1986), 19.

– con Nigel TOMES: «Human capital and the rise and fall of families», *Journal of Labor Economics*. Part 2, 4, núm. 3 (1986), 1-39. Publicado también en 1985.

«Let's put deregulation to work in labor», *Business Week* (14 jul. 1986), 11.

«Low-priced oil is still a good deal», *Business Week* (19 mayo 1986), 26.

«Pretoria's part in the black economic struggle», *Business Week* (3 noviembre 1986), 16.

«Short-term fixes could cause trouble down the road», *Business Week* (29 diciembre 1986), 22.

«The American dream may be coming closer for blacks», *Business Week* (21 abr. 1986), 11.

«The lessons of Cuba and Taiwan (different paths give insight into Communism and capitalism)», *Business Week* (16 jun. 1986), 20.

«The prophets of doom have a dismal record», *Business Week* (27 enero 1986), 22.

«What really hurts the job market for older workers», *Business Week* (6 octubre 1986), 15.

«Why public enterprises belong in private hands», *Business Week* (24 febrero 1986), 20.



«Why shouldn't college be a smart investment?», *Business Week* (8 septiembre 1986), 10.

– con Robert J. BARRO: «Altruism and the economic theory of fertility», en Kingsley DAVIS: *Below-replacement fertility in industrial societies: causes, consequences, policies*. Kingsley Davis, Mikhail Bernstam and Rita Ricardo-Campbell (eds.), New York, etc., Cambridge University Press (1987) 69-76. Publicado también en 1986.

«Antitrust's only proper quarry: collusion», *Business Week* (12 oct. 1987), 22.

«Economic analysis and human behavior», en Leonard GREEN: *Advances in behavioral economics*. Vol. 1. Leonard Green and John H. Kagel (eds.), Norwood, Ablex (1987), 3-17.

«La única preocupación de la política de competencia debe ser la colusión», *Boletín de Información Comercial Española*, 2110 (1987), 4171.

«Let's not use mirrors to balance the budget», *Business Week*, 3029 (1987), 22.

«Productivity is the best affirmative action plan», *Business Week*, (27 abril 1987), 18.

«Seeing through the rhetoric on "fair" trade», *Business Week* (20 jul. 1987), 22.

«Should drug use be legalized?», *Business Week* (17 ago. 1987), 22.

«Taiwan and Korea should be praised, not punished», *Business Week* (25 mayo 1987), 22.

«The NCAA: a cartel in sheepskin clothing», *Business Week* (14 septiembre 1987), 24.

«The results are in: overregulation kills growth», *Business Week* (22 junio 1987), 24.

«Tratado sobre la familia. Versión española de Carlos Peraita de Grado, Madrid, Alianza Editorial (1987). Publicado originalmente en 1981. Publicado también en 1985 y 1991.

«Why a depression isn't in the cards», *Business Week*, 3025 (1987), 22.

«Why not let immigrants pay for speedy entry?», *Business Week* (2 marzo 1987), 20.

«Why we can't live without economists», *Business Week* (2 feb. 1987), 20.

– con K. M. MURPHY: «Are addicts rational - A theory of rational addiction», *Mathematical Social Sciences*, 16, núm. 2 (1988), 217-218.

– con Robert J. BARRO: «A reformulation of the economic theory of fertility», *Quarterly Journal of Economics*, 103, núm. 1 (1988), 1-25.

– con Kevin M. MURPHY: «A theory of rational addiction», *Journal of Political Economy*, 96, núm. 4 (1988), 675-700.

«A theory of the allocation of time», en Martin RICKETTS (ed.): *Neoclassical microeconomics. Vol. 1, Schools of thought in Economics Series*, n.º 3, Aldershot, etc., Elgar (1988). Publicado también en 1965 y 1968.

«Capitalism vs. communism: why it's still no contest», *Business Week*, 3050 (1988), 20.

«Contrary to popular belief, the economic boom did trickle down», *Business Week* 3070 (1988), 20.

«Crime and punishment: an economic approach», en Neil ALPER: *Economics of crime*. Neil Alper and Daryl A. Hellman (eds.), Needham Heights: Gin Press (1988), 136-142. Publicado también en 1968.

«Crime and punishment: an economic approach», en George J. STIGLER (ed.): *Chicago studies in political economy*, Chicago, etc., University of Chicago Press (1988), 537-592. Publicado también en 1968.

«Family economics and macro behavior», *American Economic Review*, 78, núm. 1 (1988), 1-13.

«Hong Kong's best and brightest: ours for the asking», *Business Week*, 3074 (1988), 20.

«If it smells like a tax and bites like a tax...», *Business Week*, 3066 (1988), 16.

«It's time to scrap a few outmoded labor laws», *Business Week*, 3041 (1988), 18.

– con George J. STIGLER: «Law enforcement, malfeasance, and compensation of enforcers», en George J. STIGLER (ed.): *Chicago studies in political economy*, Chicago, etc., University of Chicago Press (1988), 593-611. Publicado también en 1975.

«Let the cheap dollar cure the trade deficit», *Business Week*, 3045 (1988), 20.

«More people are saying "yes" to legalizing drugs», *Business Week*, 3058 (1988), 20.

«Public policies, pressure groups, and dead weight costs», en George J. STIGLER (ed.): *Chicago studies in political economy*, Chicago, etc., University of Chicago Press (1988), 85-105. Publicado también en 1985.

«Tax-free bonds for tuition: a step in the wrong direction», *Business Week*, 3054 (1988), 18.

– con Kevin M. MURPHY: «The family and the state», *Journal of Law and Economics*, 31, núm. 1 (1988), 1-18.

«Too much government is what ails the third world», *Business Week*, 3033 (1988), 28.

«Why a draft would only damage the army», *Business Week*, 3037 (1988), 14.

«Why don't we value schooling as much as the Asians do?», *Business Week*, 3083 (1988), 22.

«Why potholes and police get such short shrift», *Business Week*, 3062 (1988), 12.

«Why the candidates are missing the point on college costs», *Business Week*, 3079 (1988), 42.

– con Arthur S. GOLDBERG: «Economic and mechanical models of intergenerational transmission; on the economics of the family: reply to a skeptic», *American Economic Review*, 79, núm. 3 (1989), 504-518.

«ESOPs aren't the magic key to anything», *Business Week*, 3130 (1989), 20.

«Federal pay: only top-to-bottom reform will do», *Business Week*, 3091 (1989), 19.

– con Robert J. BARRO: «Fertility choice in a model of economic growth», *Econometrica*, 57 (mar. 1989), 481-501.

«Higher 'sin' taxes: a low blow to the poor», *Business Week* 3108 (1989), 23.

---

«How bad will the next downturn be? Flip a coin», *Business Week*, 3099 (1989), 17.

«If colleges are fixing prices, it's a job for antitrust», *Business Week*, 3125 (1989), 30.

«Lassoing herd instincts for the good of the market», *Business Week*, 3134 (1989), 20.

«Make the punishment fit the corporate crime», *Business Week*, 3095 (1989), 22.

«On the economics of the family: reply to a skeptic», *American Economic Review*, 79, núm. 3 (1989), 514-518.

«Sure, spend more on child care. But spend wisely», *Business Week*, 3104 (1989), 24.

«The courts shouldn't become pink-slip police», *Business Week*, 3121 (1989), 14.

«What our schools need is a healthy dose of competition», *Business Week*, 3138 (1989), 28.

«Why Solidarity must play point man for economic reform», *Business Week*, 3117 (1989), 18.

«Actually, small-fry nations can do just fine», *Business Week*, 3180 (1990), 20.

«As role models go, Sweden is suspect», *Business Week*, 3168 (1990), 14.

— con Kevin M. MURPHY y Robert TAMURA: «Human capital, fertility, and economic growth. (The Problem of Development: A Conference of the Institute for the Study of Free Enterprise Systems)», *Journal of Political Economy*, 98, núm. 5 (1990), S12.

«Life tenure for judges is an idea whose time has gone», *Business Week*, 3176 (1990), 17.

«Memo to Mandela: don't equate Apartheid with capitalism», *Business Week*, 3155 (1990) 14.

«Not everyone deserves affordable auto insurance», *Business Week*, 3146 (1990), 18.

«Opening the golden door wider-to newcomers with knowhow (U.S. needs new immigration policy that admits more younger, skilled workers)», *Business Week*, 3163 (1990), 12.

«Reforming Congress: why limiting terms won't work», *Business Week*, 3172 (1990), 18.

«So you thought the Tokyo stock market was rigged?», *Business Week*, 3159 (1990), 26.

«Uncle Sam should keep his mitts off oil prices», *Business Week*, 3185 (1990), 20.

«What keeps older workers off the job rolls?», *Business Week*, 3150 (1990), 18.

«When the going gets tough, ideology gets flexible», *Business Week*, 3142 (1990), 18.

«Why cold-turkey capitalism would be best for the soviets», *Business Week*, 3193 (1990), 10.

- «Your tax dollars are work-on the wrong jobs», *Business Week*, 3189 (1990), 18.
- «A note on restaurant pricing and other examples of social influences on prices», *Journal of Political Economy*, 99, núm. 5 (1991), 1109-1116.
- «As nations splinter, global markets ar emerging», *Business Week*, 3210 (1991), 16.
- A treatise of the family*, Cambridge, Harvard University Press (1991). Publicado también en 1981 y 1985. Traducido al español en 1987.
- «A trustbuster who saw the light. (Nobel Prize for Economics winner George Stigler)», *Business Week*, 3246 (1991), 22.
- «Barbarians at the gate - or an economic boon?», *Business Week*, 3234 (1991), 20.
- «Democracy is the soil where capitalism flourishes best», *Business Week*, 3197 (1991), 18.
- «Defense spending isn't stunting the U.S. economy», *Business Week*, 3201 (1991), 22.
- «Leave the draft where it belongs: on history's junk heap», *Business Week*, 3205 (1991), 14.
- «Make families cough up for medical coverage», *Business Week*, 3230 (1991), 18.
- «Public funds for religious schools would be no sin», *Business Week*, 3222 (1991), 18.
- con Michael GROSSMAN y Kevin M. MURPHY: «Rational addiction and the effect of price on consumption», *American Economic Review*, 81, núm. 2 (1991), 237-241.
- «The high court debate isn't high - or broad - enough», *Business Week*, 3226 (1991), 12.
- «The hot air inflating the greenhouse effect», *Business Week*, 3218 (1991), 16.
- «The last thing the Soviets need is a foreign-aid package», *Business Week*, 3238 (1991), 21.
- «The long-term unemployed need long-term help», *Business Week*, 3214 (1991), 22.
- «Working women's staunchest allies: supply and demand», *Business Week*, 3242 (1991), 18.
- «A ticket out of the inner city (Economic Viewpoint)», *Business Week*, 3271 (1992), 18.
- «Fertility and the economy», *Journal of Population Economics*, 5, núm. 3 (1992), 185-201.
- «Habits, addictions, and traditions», *Kyklos*, 45, núm. 3 (1992), 327-346.
- «How is affirmative action like crop subsidies?», *Business Week*, 3263 (1992), 18.
- «On global warming, let the coolest heads prevail (research shows no evidence of serious consequences of greenhouse effect)», *Business Week*, 3275 (1992), 16.
- «Revamp welfare to put children first», *Business Week*, 3258 (1992), 13.
-



«Surprises in a world according to Adam Smith», *Business Week*, 3279 (1992), 18.

«The Adam Smith address: education, labor force quality, and the economy», *Business Economics*, 27, núm. 1 (1992), 7-12.

«The Commonwealth's best chance is competition», *Business Week*, 3250 (1992), 14.

«The myth of industrial policy», *Business Week*, 3267 (1992), 18.

«The problem is not what CEOs get - it's getting them to go (chief executive officers)», *Business Week*, 3254 (1992), 18.

## LITERATURA EN TORNO A LA OBRA DE GARY BECKER

---

ALEXIS, Marcus: «Becker's Utility Approach to Discrimination: A Review of the Issues», Marcus Alexis y Marshall H. Medoff, *Review of Black Political Economy*, 12, núm. 4 (1984), 41-58.

Anónimo: «Gary Becker's theory of the family-some interdisciplinary considerations grossbardschechtma», *Sociology and Social Research*, 66, núm. 1 (1981), 1.

Anónimo: «Why a queue? (discussion of G. Becker's A note on restaurant pricing and the other examples of social influences on price)», *The Economist*, 322, núm. 7745 (1992), 67.

BEHRMAN, Jere: «A test of the easterlin fertility model using income for two generations and a comparison with the Becker model», Jere Behrman y Paul Taubman, *Demography*, 26 (febrero 1989), 117-123.

BERGSTROM, Theodore C.: «A fresh look at the rotten kid theorem and other household mysteries», *Journal of Political Economy*, 97 (oct.1989), 1138-1159.

BIELBY, Denise D.: «She Works Hard for the Money: Household Responsibilities and Allocation of Work Effort», Denise D. Bielby y William T. Bielby, *American Journal of Sociology*, 93, núm. 5 (1988), 1031-1059.

BLAUG, Mark: *Great economists since Keynes: an introduction to the lives & works of one hundred modern economists*, Brighton, Wheatsheaf Books (1985), 15-17.

BLAUG, Mark (ed.): *Who's who in economics: A biographical dictionary of major economics 1700-1980*, Editado por Mark Blaug y Paul Sturges, Brighton, Wheatsheaf Books (1983), 29.

BRUCE, Neil: «The rotten-kid theorem meets the samaritan's dilemma», Neil Bruce y Michel Waldman, *Quarterly Journal of Economics*, 105 (feb.1990), 155-165.

CAMERON, Charles Metz: *Calculation and choice in the job of the congressman: an introduction to the theory of service strategy* (tesis doctoral), Princeton University (1988).

CHANT, J. F.: «Irrational behavior and economic theory: a comment», *Journal of Political Economy*, 71, núm. 5 (1963), 505-510.

CLONINGER, Dale O.: «Lethal police response as a crime deterrent: 57-city study suggests a decrease in certain crimes», *American Journal of Economics and Sociology*, 50, núm. 1 (1991), 59.

ECKAUS, R. S.: «Investment in human capital: a comment», *Journal of Political Economy*, 71, núm. 5 (1963), 501-504.

EMAMI, Zohreh: «Ideological conceptions of the basis for the sexual division of labor: two economic determinist views, Marx and Engels' and Becker's, undermine sound social policy», *American Journal of Economics and Sociology*, 49, núm. 2 (1990), 211-221.

FARBER, Daniel: «Corporate punishment: deterring collective crime», *New Republic*, 199, núm. 26 (1988), 16.

FERBER, Marianne A.: «A Critical Review of Becker's "A Treatise on the Family"», *Illinois-Teacher-of-Home-Economics*, 26, núm. 4 (1983), 122-25.

FREEMAN, R. A.: «[Underinvestment in college education?]: Discussion», por R. A. Freeman, B.H. Klein y H.H. Villard, *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 50, núm. 2 (1960), 370-378.

GREEN, Carole Ann: *The estimation of household production functions: an improved way to examine production in the nonmarket sector* (tesis doctoral), University of Illinois (1982).

HASHIMOTO, Masanori: «Firm-specific human capital as a shared investment», *American Economic Review*, 71, núm. 3 (1981), 475-482.

HILBERT, Richard A.: «The efficacy of performance science: comment on McCall and Becker», *Social Problems*, 37 (feb. 1990), 133-135.

HOVENKAMP, Herbert: «Antitrust's protected classes», *Michigan Law Review*, 88, núm. 1 (1989), 1-48.

KESSEL, Reuben A.: Competition, monopoly, and the pursuit of money: comment», en COASE, R. H.: *Essays in applied price theory*, editado por R. H. Coase y Merton H. Miller, Chicago, etc., University of Chicago Press (1980), 315-319.

KIRZNER, I.: «[A reply to I. Kirzner]: Rejoinder», *Journal of Political Economy*, 71, núm. 1 (1963), 84-85.

KOHL, Robert Allen: *An investigation into the economic determinants of fertility* (tesis doctoral), State University of New York at Buffalo (1983).

LEE, Sang-Gon: *An economic analysis of the decline in rural farm fertility in the United States: 1940-1970* (tesis doctoral), The Pennsylvania State University (1981).

LEE, Susan: «Are we building new Berlin walls?», *Forbes*, 147, núm. 1 (1991), 86-89.

LESTER, David: «Suicidal behavior and Becker's definition of irrationality», David Lester y Bijou Yang, *Psychological Reports*, 68, núm. 2 (1991), 655.

MCRATE, Elaine Denise: *The growth of nonmarriage among U.S. women, 1954-1983* (tesis doctoral), University of Massachusetts (1985).

MEDOFF, Marshall H.: «Discrimination and the occupational progress of blacks since 1850», *American Journal of Economics and Sociology*, 44, núm. 3 (1985), 295-303.

MCDONALD, John F.: «Crime and punishment: a social welfare analysis», *Journal of Criminal Justice*, 15, núm. 3 (1987), 245-254.

OPPENHEIMER, Valerie Kincade: «A Theory of Marriage Timing», *American Journal of Sociology*, 94, núm. 3 (1988), 563-591.

PATINKIN, Don: «Dichotomies of the pricing process in economic theory [Sobre G.S. Becker y W.J. Baumol "The classical monetary theory: the outcome of the discussion"]», *Economica*, 34, núm. 82 (1954), 113-128.

PELTZMAN, Sam: «The economic theory of regulation after a decade of deregulation», Sam Peltzman, Michael E. Levine, y Roger G. Noll, *Brookings Papers on Economic Activity*, nSP ISS p1 (59) Annual (1989).

PERRY, Martin K.: «The manager and the competitive firm's supply», *Southern Economic Journal*, 47, núm.3 (1981), 630-639.

PETERSIK, Thomas William: *Legal income opportunity and property crime participation*, The George Washington University (1986).

REDER, Melvin W.: «Chicago economics: permanence and change», *Journal of Economic Literature*, 20, núm. 1 (1982), 1-38.

REES, A.: «[Human capital; a theoretical and empirical analysis, with special reference to education]: comment», *American Economic Review*, 55, núm. 4 (1965), 958-960.

ROBINSON, David Robert: *The optimal taxation of the family* (tesis doctoral), Queen's University at Kingston (Canadá) (1987).

SEABOLT, James Davidson: *Regulation of U.S. local distribution company to end-user retail natural gas sales: are all consumer classes treated equally?* (tesis doctoral), North Carolina State University at Raleigh (1990).

SELLSTROM, Gail: *Human capital theory comes of age* (tesis doctoral), The University of Utah (1985).

SHACKLETON, J. R.: «Gary S. Becker: The economist as empire-builder», en J. R. Shackleton: *Twelve contemporary economists*, J. R. Shackleton y G. Locksley (eds.), Londres, MacMillan [Wiley] (1981).

SHEA, Martina: *An examination of the relationship between nonmarket work and the male-female wage gap* (tesis doctoral), University of Maryland (1989).

SNOW, Carole Lee: *Marital homogamy: conditions, contingencies and consequences* (tesis doctoral), University of Southern California (1984).

WEST, Edwin G. con McKEE, Michael: «De gustibus est disputandum: the phenomenon of "Merit Wants" revisited», *American Economic Review*, 73, núm. 5 (1983), 1110-1121.

WIEGANDT, Ellen: «Alternative models of peasant families: a critique of the new home economics», Ellen Wiegandt y Urs Luterbacher, *Tocqueville Review*, 6, núm. 1 (1984), 97-121.

YEN, Eva: «Cultural and family effects on fertility decisions in Taiwan, R.O.C.», Eva C. Yen, Gili Yen y Ben-c Liu, *American Journal of Economics and Sociology*, 48, núm. 4 (1989), 415.

**Bibliografía elaborada por: Idola Barrenechea** (Biblioteca Central - Servicio de Documentación de UAM) y **Miguel Muñoz** (Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de UAM).



### **Mercados financieros**

*Corporación Financiera  
Caja de Madrid*  
1992. 211 págs.

La frustración de las expectativas de reactivación de las economías de EE. UU. y Gran Bretaña, el debilitamiento de la economía alemana, las políticas de ajuste en la Europa continental, así como el efecto dominó que el caos económico soviético está provocando en las economías del Este, han ocasionado una significativa inestabilidad en los mercados cambiarios, de acciones y de renta fija. En este escenario, resulta llamativa la precipitación con la que determinados mercados de acciones han anticipado la recuperación económica internacional. En un contexto de creciente globalización y generalización de los procesos desreguladores, los principales mercados han acometido importantes reformas tendentes a evitar pérdidas en sus cuotas de negocio. Además, se ha generado un proceso de innovación mediante la creación de nuevos instrumentos y una significativa mejora de los aspectos tecnológicos. Curiosamente, la feroz competencia entre las distintas plazas está alentando, en ocasiones, procesos de colaboración y concentración de mercados y, en otros casos, simplemente drásticas guerras de precios y «replicaciones» de contratos.

El comprometido deterioro en el que se encuentra sumido el sector financiero japonés se ha visto agravado por el negativo efecto que sobre los balances de sector bancario han tenido los continuos desplomes bursátiles y las nuevas regulaciones de capital que los bancos tendrán que cumplir a partir de 1993. La situación de prolongada debilidad del sistema bancario estadounidense, actualmente en suspenso por la

creciente recuperación de la industria de valores, y la discreta aceptación que ha tenido la introducción de nuevos productos en los mercados derivados constituyen algunos de los aspectos más llamativos de la accidentada trayectoria de los mercados financieros durante el pasado ejercicio.

En España ha tenido lugar el definitivo despegue de los fondos de inversión y, consecuentemente, del avance en el proceso de desintermediación. Asimismo, ha culminado la reestructuración y consolidación de los nuevos mercados de productos derivados, la puesta en marcha de los mercados mayoristas de renta fija, la importación de productos como los warrants o los bonos protegidos y el inicio del proceso de titularización crediticia. Además ha existido una abundante producción normativa con una doble orientación: cumplir con los compromisos exteriores y facilitar la competencia de nuestros mercados financieros en un escenario de libre circulación de capitales.

Este tercer informe anual elaborado por un equipo de profesionales de Corporación Financiera Caja de Madrid, intenta contribuir a mejorar la comprensión de éstas y otras cuestiones sobre la evolución reciente y las tendencias en los mercados financieros.

**María Luisa Díez Martín**



### **España fin de siglo**

*Carlos Alonso Zaldívar  
y Manuel Castells*  
Alianza Editorial, 1992. 421 págs.

La España de los últimos años ha sufrido una profunda evolución cuyo alcance final está sometido a un riguroso debate con multitud de interpretaciones. Nuestro país ha experimentado cambios espectaculares, de los cuales todos nosotros hemos sido protagonistas. Pero por encima del debate ideológico que una situación de este tipo plantea, está la realidad del análisis sociológico riguroso y estricto. *España fin de siglo* es el resultado de un proyecto de investigación sobre la evolución de nuestro país desde los primeros días de la época de transición. Carlos Alonso Zaldívar y Manuel Castells, junto a un grupo de colaboradores, han sido los artífices de este trabajo cuyo rigor científico y calidad son dignas de destacar. El libro tiene además una presentación externa realmente enconiable y en este sentido los responsables de la editorial se han apuntado una mención necesaria de realizar.

Frente a otros trabajos existentes, *España fin de siglo* es una apuesta por el rigor y el contraste. Los anexos estadísticos, la estructura de la obra y las conclusiones finales son un magnífico aliciente para el lector. La nueva España tiene un gran desafío en los próximos años, en el que cada uno de nosotros va a ser un testigo de excepción. *La España fin de siglo* tiene a la vuelta de la esquina la España del año 2000. La lectura del libro comentado es un instrumento indispensable para reflexionar sobre el más reciente pasado y atisbar el inmediato futuro.

**José María Soria**





### **Medio ambiente y desarrollo alternativo**

Luis M. Jiménez Herrero  
IEPALA, 1992. 445 págs.

Dentro de la colección de libros editada por el Instituto de Estudios para América Latina y Africa (IEPALA) se centra nuestro comentario en la obra de Luis Jiménez Herrero titulada *Medio ambiente y desarrollo alternativo*.

La degradación ambiental de nuestro mundo es una cuestión en pleno debate al día de hoy. El planteamiento y los interrogantes se fundamentan en la posibilidad de lograr un equilibrio entre desarrollo económico y calidad de vida. Pero, ¿es posible este equilibrio en nuestro siglo xx? ¿Puede alcanzar la población una mayor justicia social dentro de un panorama económico turbulento? ¿Hacia dónde marchan los países en vías de desarrollo en todo este contexto? ¿Existe un modelo de desarrollo alternativo?

La obra de Luis Jiménez es altamente sugestiva si el lector tiene alguna inquietud por nuestro actual escenario económico. La posible compatibilidad entre medio ambiente y desarrollo puede quedar en entredicho al analizar todos los problemas que plantea una gestión racional de los recursos naturales. El libro es en este aspecto ampliamente sugestivo en todos y cada uno de sus veinte capítulos, y sobre todo la gran variedad de temas abordados por el autor dan un resultado final espléndido.

Temas como el sistema alimentario mundial, los recursos forestales, la transición energética, la población y la economía ecológica son un buen ejemplo de un libro riguroso en su estilo y sobre todo de lectura amena. Pero, a pesar de todo, el mensaje de esperanza no queda postergado, ya que los modelos alternativos de desarrollo que supongan una nueva

vía de progreso económico hay que ponerlos en práctica.

Sin duda, una puesta en marcha de estas nuevas políticas deben ser un revulsivo a un modelo de desarrollo ya superado.

La obra de Luis Jiménez supone una valiosa aportación en este sentido.

**José María Soria**



### **El orden y la producción**

Jean-Paul de Gaudemar  
Editorial Trotta, Madrid, 1991. 190 págs.

En los períodos de profundas transformaciones tecnológicas, sociales y económicas aumenta la necesidad de introducir metodologías interdisciplinarias en los análisis de la productividad y la rentabilidad de las empresas. Precisamente porque la efectividad es el resultado integrado de una serie de factores económicos y tecnológicos, pero también organizativos, políticos y jurídicos, se hace necesario desmenuzar el vínculo interno existente entre las formas de derecho y disciplina del trabajo, los movimientos macrosociales y la propia dinámica de la valoración y acumulación del capital.

El libro de Gaudemar es un ejemplo sugerente que va en este sentido. Se trata, sobre todo, de un estudio histórico muy bien documentado de lo que el autor denomina los «ciclos disciplinarios» que ha conocido la fábrica desde la revolución industrial. Para llegar a alcanzar el espectacular crecimiento de la productividad, no sólo tuvo que darse un proceso de proletarianización y capitalización/ mecanización, sino que también fue históricamente necesario que los asalariados interiorizaran, primero forzada —y luego «voluntariamente»— la disciplina y el control necesarios para asegurar la continuidad del proceso productivo. Por mucho que se empeñe la economía convencional, el «factor trabajo» no es un factor más de producción, puesto que se compone de sujetos históricos concretos a los que es necesario «domesticar», «adaptar» y «ajustar» a las necesidades objetivas del proceso de valoración.

Gaudemar hace un seguimiento de esta «constitución progresiva de la disciplina capitalista» a través de los

siglos ilustrándolo con ejemplos de la industria francesa, inglesa e italiana. Lo que puede resultar más interesante para un economista es que el libro consigue demostrar que los diferentes «ciclos disciplinarios» se corresponden a diferentes etapas en las formas de acumulación y valoración del capital, así como a las formas de competencia que van sucediéndose en el mercado. Las empresas han tratado de responder a su entorno competitivo también desarrollando formas de disciplina y sanción que cambian históricamente y que forman parte esencial de sus estrategias. El ámbito de la fábrica se convirtió así en el dominio legal exclusivo del empresario; hasta tal punto que sólo en los últimos años ha conseguido el estado interferir legislativamente en las formas empresariales de regulación de las relaciones laborales.

Durante la primera fase de expansión capitalista, ni los empresarios disponían de experiencia en el control del colectivo laboral ni los trabajadores habían interiorizado las formas de comportamiento dictadas por el ritmo de la producción. La disciplina se imponía con métodos puramente coercitivos basados en los modelos disciplinarios imperantes, por ejemplo, en el ejército. Su implantación no siempre llevaba al aumento de la productividad, pero sí sirvió para imponer un orden estricto en la empresa y cambiar el comportamiento de los trabajadores dentro de la fábrica.

Las necesidades de la producción obligaron a iniciar un segundo «ciclo disciplinario» que no se basara exclusivamente en la coerción. Con el fin de «corregir» el comportamiento

rebelde de los trabajadores, las empresas empezaron a regular también los espacios sociales en los que éstos reproducen su fuerza de trabajo (vivienda, tiendas, lugares de esparcimiento, etc.): nace la llamada «fábrica-ciudad». El empresario desarrolla una relación paternalista con sus asalariados con el fin de regular también la vida privada de éstos con fines disciplinarios. La mecanización del proceso productivo obliga a los empresarios nuevamente a cambiar de técnica disciplinaria. El paternalismo es reemplazado por la objetividad de la máquina y del método científico de organización del trabajo. El ritmo ya no lo impone la autoridad personal del patrón, sino la propia racionalidad del proceso productivo y la «jerarquía técnica».

Los espectaculares aumentos de productividad —que por primera vez se dieron en la Gran Bretaña en la segunda mitad del siglo xx— permitieron incrementar los salarios de los trabajadores por encima de las empresas competidoras, con lo cual aquéllos pasaron a aceptar voluntariamente esta nueva forma de control y disciplina.

Resulta de suma actualidad lo que Gaudemar denomina la «fábrica democrática» dentro de la cual la disciplina se consigue por la vía de la participación de los trabajadores en algunas de las decisiones de la empresa (creación de equipos semiautónomos y cooperativas, etc.). Lo que nos parece interesante para el debate actual en torno a la democratización de las relaciones industriales no es tanto si ésta es una forma sublime y/o voluntaria de control del obrero, sino sobre todo si

las nuevas formas de competencia y acumulación del capital (especialización flexible, competencia de calidad, etc.) van a obligar o no a las empresas de forma irreversible a imponer una forma de disciplina basada en la coparticipación y la transparencia. Es decir, ¿tiene que darse hoy una democratización para que el capital pueda seguir valorizándose en los países más industrializados y por qué? ¿Qué relaciones industriales y técnicas disciplinarias se han impuesto históricamente en España y cómo deberán variar éstas para asegurar la competitividad de las empresas de cara a la integración en Europa? ¿Qué formas de control se están implantando en las empresas que se integran en las nuevas cadenas de subcontratación: ¿se trata también aquí de «fábricas democráticas» o hay una vuelta atrás en las formas de control?

Como señala Castillo Mendoza en su interesante estudio introductorio, *El orden y la producción* constituye un estímulo temático y metodológico para acometer hoy el estudio de éstas y otras cuestiones, cuestiones que sólo la cooperación entre la ciencia económica, la sociología y el derecho de trabajo pueden alumbrar.

**Armando Fernández Steinko**



### **Introducción al sector público español**

*María Teresa López López  
y Alfonso Utrilla de la Hoz*  
Civitas, Madrid, 1992, 453 págs.

En los últimos quince años, el sector público español ha atravesado tres formidables transformaciones. La primera de ellas, consecuencia de la crisis económica y el cambio de régimen político de mediados de los 70, se ha traducido en una intensificación de la presencia del sector público en la economía. En el presente, el sector público asigna directamente muchos más recursos y las formas de intervención son más numerosas y complejas. El segundo gran cambio ha venido asociado al proceso de descentralización política y administrativa. En la actualidad, más de la mitad de los gastos de absorción del sector público (consumo público e inversión pública) es competencia de las Administraciones Públicas Territoriales. A partir de 1986, por último, el sector público español está atravesando una rápida sucesión de cambios como consecuencia de la integración de la economía española en la CE.

Presentar de una forma minimamente sistemática y actualizada los principales rasgos del sector público resultante de este intenso proceso era una tarea tan exigente como necesaria para disponer de una primera aproximación al tema a la vez informativa y pedagógica. A estos dos retos de competencia y oportunidad ha venido a responder sobradamente la excelente «Introducción» de los profesores López y Utrilla, resultado de una labor continuada de estudio y sistematización del sector público español. La obra presenta los principales rasgos institucionales, normativos y cuantitativos que caracterizan al sector público español,

situándolos en su contexto presente y adentrándose en los cambios previsibles que impondrá la entrada en vigor del mercado interior y la creación de la Unión Económica y Monetaria.

El libro se estructura en 20 capítulos, agrupados en cuatro secciones. La primera (Introducción) presenta la delimitación institucional, la organización básica y los principales índices de dimensión del sector público español. La segunda sección (Presupuestación, ingresos y gastos) se dedica al estudio del instrumento fundamental de actuación de las Administraciones Públicas —el presupuesto— y al análisis de los principales programas de ingresos y gastos. En la sección tercera (Los agentes del sector público español) se analizan los aspectos económicos y organizativos esenciales de la Administración Central, la Seguridad Social, las comunidades autónomas, las corporaciones locales y las empresas públicas en España. La cuarta y última sección (El sector público español en el proceso de integración europea) aborda el nuevo marco de la hacienda pública española en la Comunidad Europea y las implicaciones del proceso de integración para la fiscalidad, la protección social y la política presupuestaria.

La obra se completa con un anexo legislativo por materias. Este complemento, junto a la bibliografía seleccionada que se incluye al final de cada capítulo, facilitan notablemente al lector una mayor profundización en los temas estudiados.

**José Manuel González-Páramo**

