

Transformaciones y tendencias estructurales de la economía española en el período de la transición (1977-1987)

J.A. Moral Santín



En el curso de los tres últimos lustros la economía española ha experimentado un agitado proceso de cambios de gran significación y trascendencia. Dicho proceso, que se encuentra lejos de haber culminado, no sólo implica modificaciones en el marco económico institucional, sino que está afectando profundamente la propia configuración estructural del capitalismo español y su modo de inserción en el contexto de la división internacional del trabajo. Estas transformaciones que como tendremos oportunidad de observar, operan en unos casos por agregación, es decir, como resultado de la profundización o/y aceleración de tendencias estructurales que ya venían operando en el período anterior a la crisis y a la transición y, en otros, quebrando inercias del pasado e introduciendo comportamientos y dinámicas nuevas, además de verse, en cierta medida, más bien pequeña, inducidas por el propio proceso de la transición, han condicionado gravemente el desenvolvimiento de éste, especialmente en su vertiente social.

No es la primera vez que en la historia de España, el ciclo económico parece confrontarse con las limitadas experiencias democratizadoras registradas por el ciclo político. En efecto, más allá de otras motivaciones de más profundo calado, parece claro que si la situación económica marcada por las zozobras financieras internacionales, precursoras de la gran crisis y del ciclo depresivo largo que se desencadena en 1873, y que habría de prolongarse hasta 1892, no favorecieron la consolidación de la I República, tampoco la II República habría de encontrar demasiadas oportunidades en el contexto internacional de la gran depresión y la crisis de los años 30. Si, al contrario de estas experiencias anteriores, la transición democrática y el régimen constitucional instaurado en 1978, han logrado alcanzar un arraigo sólido y difícilmente reversible, ello no se ha debido tanto a su capacidad para abordar superadoramente la actual crisis económica del capitalismo o, a una menor incidencia social de ésta, como, al hecho, de que la misma se produce en una sociedad sustancialmente distinta, estructural y culturalmente, y en un escenario internacional muy diferente de aquellos.

De hecho, y dentro de su gravedad general, la actual crisis presenta en España, tanto en su vertiente estrictamente económica, como en el terreno social, resultados enormemente perturbadores así como notables diferenciales de gravedad con relación al resto de los países capitalistas desarrollados.

Si, por una parte, el hecho de que el régimen constitucional haya conseguido consolidarse, a pesar, entre otras cosas, de las adversidades derivadas de la crisis económica, viene a probar, de alguna manera, su profundo enraizamiento y so-

lidez, no parece menos claro que, como hemos de observar a lo largo de este trabajo, la solución de los problemas económicos y sociales con los que hoy se enfrenta la sociedad española, constituyen la gran cuestión pendiente de la transición democrática y el principal déficit en la construcción del estado social de derecho que propugna la Constitución de 1978.

I. Marco general y principales fuerzas y condicionantes del cambio económico de la Transición

El complejo e inconcluso proceso de cambios y transformaciones que se han venido produciendo en el curso de la transición, y que trataremos de exponer sistemáticamente y en sus aspectos más relevantes, encuentran su explicación última, de carácter causal y determinante, en unos casos, y de naturaleza más o menos condicionante, en otros, en la interrelación de las siguientes causas y circunstancias:

— En primer lugar, y desempeñando un papel decisivo, en las tendencias reestructuradoras y procesos de recomposición de las estructuras productivas y económicas, en general, inherentes al desarrollo de la crisis, y a su modo específico de incidir en la formación capitalista española.

— En segundo lugar, en las modificaciones institucionales y cambios del modo de intervención y regulación estatal derivadas, tanto de los condicionantes de la crisis, como del abandono de las prácticas del estado corporativo-intervencionista propias del anterior régimen y de su sustitución por otras, más acordes con el modelo de economía liberal y, más concretamente, con las exigencias de homologación que conlleva la integración en la Europa comunitaria.

— Por último, en las líneas y medidas concretas de política económica desarrolladas por los distintos gobiernos de la transición, así como en el posicionamiento y capacidad de presión e influencia de las distintas clases, agentes sociales, y grupos de poder, en el desenvolvimiento de la crisis y de la transición política.

En el ejercicio, siempre metodológicamente difícil y aventurado, pero no por ello menos necesario, de jerarquizar y priorizar en términos articulados el peso e importancia de los distintos fac-

tores y circunstancias que concurren en los procesos económicos, resulta de la mayor relevancia para el resultado de la investigación, discriminar adecuadamente cuáles de estos tienen un carácter estructural y determinante y cuáles, sin carecer de importancia, en ocasiones decisiva, influyen en términos más o menos aleatorios y coyunturales.

En el caso que nos ocupa, parece fuera de duda, a la luz de los resultados últimos de nuestro estudio, que los factores y tendencias que, hasta el momento presente, han desempeñado un papel más decisivo en la evolución económica de la transición, se encuentran estrechamente relacionados con la naturaleza y desenvolvimiento de la crisis económica que, en términos internacionalizados y globales, afecta al sistema capitalista. Ello no supone minimizar el peso de los rasgos diferenciales y específicos del capitalismo español, que obviamente constituyen el objetivo central de nuestra exposición, ni tampoco, el de las políticas de regulación, o el especialmente relevante y cada vez más influyente, en la suerte de la economía española, proceso de integración en la CEE. Sin embargo, ninguno de estos últimos factores y circunstancias, sin que ello suponga merma de autonomía, se libra de acusar, e incluso de reproducir, de alguna manera, la influencia determinante y omnipresente de la crisis. Resulta incontestable que en un contexto económico de signo expansivo y desarrollista, los efectos de la integración comunitaria serían muy diferentes, en muchos sentidos, y que igualmente la política económica discurriría por otros derroteros. Consideramos que ello justifica sobradamente que nuestra exposición tome como punto de partida y elemento de referencia central, el impacto de la crisis en el desenvolvimiento de las estructuras económicas del capitalismo español.

II. Aproximación referencial a la naturaleza y tendencias estructurales de la crisis

Una de las cuestiones más debatidas en los últimos años en el seno de la disciplina económica, ha sido, precisamente, la relacionada con la naturaleza y alcance de la actual crisis económica. Todavía a estas alturas, y difícilmente podría ser de otra manera, las diferentes escuelas económicas continúan soste-

niendo teorías y puntos de vista diferenciados al respecto. Lo que no ha impedido avances generales y puntos de acuerdo en aspectos importantes del análisis. Así, frente a las aproximaciones empiristas de la crisis, tan al uso en los primeros momentos, que tendían a circunscribir su origen y alcance, a factores aislados y/o accidentales: alza de los precios del petróleo, incrementos salariales, excesos monetarios, etc., la mayoría de los enfoques actuales, sin perder de vista la importancia que estos factores hayan podido desempeñar en su desencadenamiento, agravamiento y reproducción, tienden a moverse, en general, en un marco analítico más complejo en el que los factores de carácter histórico y estructural adquieren un peso mayor y determinante.

En realidad, ya desde la segunda mitad de los años sesenta, es decir, con anterioridad a la crisis del petróleo o al momento en que las subidas salariales desbordaron los incrementos de productividad industrial, la tasa media de rentabilidad en el sector industrial había comenzado a decaer, ostensiblemente, en la generalidad de las economías capitalistas.

La intensa expansión del gasto público y el creciente recurso al crédito por parte de las empresas, a fin de compensar su progresiva incapacidad de autofinanciación, no lograrían, finalmente, evitar la caída de la inversión, aunque, eso sí, desembocarían, inevitablemente, en el desplazamiento del sistema monetario, especialmente afectado por la emisión indiscriminada de dólares por parte de EE.UU., en la inflación y en una onerosa carga financiera para las empresas industriales. La brusca elevación de los precios del petróleo, y el mantenimiento de unas tasas de incrementación salarial similares a las del anterior período expansivo, no harían más que agravar un proceso de fondo cuyas últimas raíces se localizan en las profundas transformaciones experimentadas por las estructuras productivas a lo largo de la fase expansiva de posguerra.

El intenso proceso de acumulación desarrollado sobre la base de un rápido y no menos intenso proceso de innovación tecnológica, que caracterizó el curso del desarrollo económico de la posguerra, terminaría socavando, como consecuencia de la elevación de la composición técnica y orgánica del capital inherente a dicho proceso, las condiciones de la rentabilidad capitalista que sirvieron de base al ciclo expansivo¹.

Al final de los años 60 existían ya signos evidentes de que el modelo de acumulación (siste-

ma tecnológico, modo de organización del proceso de producción y trabajo, división internacional del trabajo, modo de regulación estatal, pautas de consumo, etc.), que había servido de soporte al ciclo largo de desarrollo de la posguerra se encontraba en fase de agotamiento². La acumulación agregada de capital sobre la base de las tecnologías tradicionales, se traduciría en incrementos cada vez menores de la productividad y, en consecuencia, resultaba cada vez más difícil elevar la tasa de explotación de la fuerza de trabajo y la masa de excedentes. Por la misma razón, la tasa de crecimiento de los salarios mantenida de manera sostenida hasta entonces, se manifestaba incomprensible con la declinante tasa de beneficios del capital.

El impacto provocado por el alza de los precios del petróleo, que en otras circunstancias podría haber sido fácilmente absorbido y compensado por el sector productivo, desestabilizó definitivamente el precario equilibrio en que se movía la economía desde finales de los 60, y puso en evidencia la profunda gravedad de la crisis estructural de sobreacumulación que de manera soterrada, y parcialmente encubierta por la rápida expansión del gasto público y del crédito, venía padeciendo el sistema.

La interrupción del proceso de acumulación provocó, como inevitable consecuencia, la aparición de fenómenos generalizados de sobreproducción en las ramas productoras de bienes de capital, al tiempo, que, aumento de los stocks, desempleo de mano de obra, fenómenos de subconsumo, etc. Las economías nacionales se vieron inmersas en crecientes desajustes macroeconómicos: desequilibrio exterior, déficit público, inflación, etc.

Agotado el ciclo largo de acumulación de la posguerra, la economía capitalista internacional se adentró sin solución de continuidad en un ciclo depresivo largo. A través de la crisis comenzó a desarrollarse un convulso e intenso proceso de reestructuración del sistema, en el que todavía se encuentra inmerso, y cuyo núcleo radica en la recomposición de un nivel de rentabilidad capitalista, suficiente, para garantizar la recuperación sostenida del proceso de acumulación.

Dicho proceso de reestructuración implica y se desarrolla a través de profundos reajustes y transformaciones que afectan, con mayor o menor intensidad, a todos los ámbitos y esferas de la estructura económica. Tanto la esfera de la produc-

ción, como las de la circulación, la distribución y el consumo, se encuentran sometidas a un intenso proceso de cambios interrelacionados cuya dinámica apunta hacia la definición de un nuevo modelo sistémico de acumulación. Lejos de desarrollarse de manera lineal y armoniosa, este proceso está teniendo lugar a través de un curso extremadamente complejo, sinuoso y socialmente conflictivo, del que es difícil extraer todavía conclusiones definitivas, por más que algunas de sus tendencias estructurales más importantes se demarquen a estas alturas con bastante claridad. A modo de referencia general para nuestro trabajo, cabe destacar, entre éstas, las siguientes:

— Configuración de un nuevo sistema tecnológico³, susceptible de elevar a un escalón superior la tasa de productividad laboral y, como consecuencia, la tasa de explotación de la fuerza de trabajo y la masa de excedente. Los intentos de elevar estas últimas a expensas, exclusivamente, de intensificar los ritmos laborales y las transferencias de rentas hacia el capital, a costa de los salarios y los precios de las materias primas, además de chocar con límites infranqueables, resultan insuficientes. Por más que aparezcan como necesarias en la lógica del sistema, para acumular, en la presente fase de recomposición del capital, un volumen de recursos suficientes para afrontar la renovación masiva de los equipamientos productivos sobre la base de las nuevas matrices tecnológicas.

— Reordenación del proceso de producción y trabajo en términos congruentes con las exigencias derivadas del nuevo sistema tecnológico. La progresiva desregulación del mercado laboral y, la reclamada por los empresarios, flexibilización de plantillas, encuentran en este proceso de reordenación, una de sus causas explicativas fundamentales⁴.

— Recomposición de la estructura productiva. La corrección de los excesos de oferta generados como consecuencia de la crisis de acumulación, por un lado, y la introducción, aún limitada, de las nuevas matrices tecnológicas, está dando lugar a una profunda redefinición del peso relativo de las distintas ramas productivas dentro de la estructura económica, así como de su papel en la dinámica económica. Al tiempo que asistimos al, más o menos, rápido declive de ramas que desempeñaron un papel decisivo en el anterior ciclo expansivo de acumulación, se observa la emergencia de ramas, más o menos nuevas, que protagonizan la implantación de las nuevas

matrices tecnológicas, y se constituyen en ejes de articulación y dinamización de la estructura económica⁵.

— Segmentación de los mercados laborales. La recomposición de la estructura productiva, la creciente flexibilidad funcional, el auge de la precarización del trabajo, el desarrollo de nuevas exigencias de cualificación laboral, la rápida obsolescencia de muchas de las especializaciones tradicionales, y el rápido crecimiento de formas de paro cronificado y de larga duración, está dando lugar a una acusada diferenciación del colectivo asalariado en el seno del mercado laboral y, de hecho, a la segmentación de éste en varios submercados laborales, relativamente autónomos y, demarcados por condiciones operativas muy distintas aunque articuladas orgánicamente entre sí. En función del carácter ascendente/tradicional de la cualificación laboral, de la naturaleza emergente/decadente de las diferentes ramas, de la vinculación a una empresa grande o pequeña, etc, se producen condiciones muy diversas, tanto, en lo que se refiere, a la mayor o menor estabilidad/precariedad del vínculo laboral y a las oportunidades de colocación y movilidad, como, a la posición dentro del abanico salarial.

Paralelamente, y en estrecha relación con la segmentación del mercado laboral, el desarrollo de la crisis y los procesos de reestructuración del capital están produciendo graves fenómenos de marginación y empobrecimiento de determinados colectivos sociales, expulsados del mercado laboral y/o especialmente afectados por la desregulación social, al tiempo que, una aguda recomposición de las clases sociales.

— Redefinición de la división internacional del trabajo y desplazamiento de los ejes espaciales en el seno de la estructura productiva bajo el efecto de la crisis y los procesos de reestructuración que implica el nuevo sistema tecnológico emergente, están dando lugar a una aguda redefinición de la división internacional del trabajo, así como de la posición y modo de inserción de los distintos países y áreas económicas regionales en el seno de la misma. Las economías nacionales y áreas regionales mejor dotadas, y situadas en mejores condiciones comparativas, para afrontar los cambios estructurales en curso y protagonizar el desarrollo de las nuevas ramas emergentes, tienden a situarse, o reafirmarse, en el núcleo central de lo que apunta a configurarse como nueva división del trabajo, mientras que aquellos otros, que no disfrutaban de estas condiciones favorables

y/o se encuentran sobrecargados por el peso de industrias tradicionales en decadencia, tienden a desindustrializarse y a ser desplazados a posiciones secundarias o subalternas. Son estos últimos, los que más duramente se están viendo afectados por la crisis, tanto, en el ámbito estrictamente económico como en el social, y los que más rápidamente acusan la pérdida de posiciones en los mercados internacionales.

—Cambios en el modo de regulación e intervención estatal⁷. La afloración y desarrollo de la crisis estructural de sobreacumulación, afectó radicalmente la viabilidad y operatividad de las políticas de regulación mantenidas a lo largo del ciclo expansivo de la postguerra. Las recetas clásicas de intervención anticiclo se manifestaron ineficaces e, incluso, a partir de un determinado momento, comenzaron a producir efectos perturbadores y agravantes en el desenvolvimiento de la crisis. La expansión del gasto público, y de la demanda agregada, dejó de ser operativa a la hora de sostener la inversión, alimentando, por el contrario, fenómenos indeseados y un proceso perverso y combinado de estanflación y rápido e incontrolado crecimiento del déficit público.

Tanto los objetivos como los medios instrumentales característicos de la política económica desarrollada durante el largo ciclo expansivo de postguerra se vieron radicalmente alterados. La búsqueda del pleno empleo, del crecimiento sostenido, y el fomento de una redistribución más equitativa de la renta y de la capacidad efectiva de demanda, en beneficio de las capas sociales

con menor nivel de ingresos, que habían guiado, entre otros objetivos, la intervención del *welfare state*, fueron sustituidos por políticas de saneamiento y ajuste que, frente a la equidad y el bienestar social, priorizaron la corrección de los desequilibrios macroeconómicos y el restablecimiento de la eficiencia y la rentabilidad del capital. El modo de regulación estatal configurado a lo largo del ciclo expansivo se vio progresivamente desplazado por un nuevo sistema de pautas de intervención en sus tres vertientes de: reproducción, acumulación e internacionalización.

III. Impacto y evolución de la crisis en la economía española de la Transición

Si bien la crisis se manifestó en la economía española tardíamente, con relación a los demás países de la OCDE, sus efectos fueron mucho más graves que en el resto de las economías occidentales. Las tasas de desempleo, de inflación, de inversión, de rentabilidad empresarial, así como los principales indicadores macroeconómicos, experimentaron en su evolución elevados diferenciales de gravedad comparativa (ver cuadro 1).

En la explicación de este comportamiento parecen operar dos tipos de causas. De carácter estructural unas, y de condición más aleatoria las segundas. Entre las primeras, es preciso destacar

CUADRO 1
Evolución indicadores de la economía española

AÑO	TASA DE DESEMPLEO (porcentaje de la población activa)	INFLACION (deflactor implícito del PIB base: 1980)	CRECIMIENTO (PIB real base: 1980)	SALDO EXTERIOR NETO (miles de millones)	DEFICIT PUBLICO (% PIB)
1975	4,0	16,7	1,10	-423,5	0,0
1976	4,9	16,7	3,01	-505,6	0,3
1977	5,7	22,8	3,29	-469,2	0,6
1978	7,4	20,2	1,80	-323,2	1,8
1979	9,1	16,7	0,20	-356,5	1,7
1980	11,8	13,7	1,83	-348,7	2,6
1981	14,6	12,0	0,25	-349,2	3,9
1982	16,5	13,8	1,21	-351,9	5,6
1983	18,1	11,6	1,81	-134,5	4,8
1984	20,9	10,9	1,87	559,4	5,5
1985	21,9	8,7	2,06	633,8	6,7
1986	21,5	11,1	3,64	754,0	5,7
1987	20,2	5,6	5,20	150,3	-

Fuente: INE, EPA, Banco de España.

las limitaciones del sistema productivo, reflejadas, al tiempo que derivadas, tanto de su bajo nivel de coherencia interna y articulación interramal, como de su marcada dependencia tecnológica, especialmente acusada en los sectores punta y ascendentes. La reducida tasa de ahorro de la economía española y, muy particularmente, la escasa capacidad de autofinanciación de la empresa española, al tiempo que expresan el limitado margen y capacidad estructural de maniobra del capitalismo español para acometer inversiones radicales, demostrar una elevada rigidez para afrontar los profundos procesos de reestructuración que plantea la crisis y la conformación, en curso, del nuevo bloque tecno-industrial. La estructura de la acumulación de capital continúa adoleciendo en España de deficiencias básicas que, si durante la anterior fase desarrollista quedaron parcialmente encubiertas, el desencadenamiento de la crisis ha hecho aflorar en toda su gravedad.

Entre el segundo tipo de causas, las de carácter coyuntural y aleatorio, es preciso resaltar fundamentalmente: en primer lugar, las derivadas del marco político de la transición, que habrían de dificultar y retrasar, en los primeros momentos, un tratamiento realista y eficaz de la crisis. El déficit de legitimidad y gobernabilidad que tan acusadamente padecieron los últimos gobiernos del régimen franquista, limitaron radicalmente sus posibilidades de abordar, tal como lo hicieron otros países, con un mínimo de rigor y perspectiva, el proceso de crisis.

El retraso y la carencia de una visión de largo alcance, a la hora de afrontar la crisis y, consecuentemente, diseñar una política de estructuras de carácter reconversor y reindustrializador, parece encontrar, además, razones explicativas importantes, más allá de los condicionantes objetivos impuestos por el proceso de la transición política, en el erróneo diagnóstico formulado por los círculos oficiales sobre la naturaleza y alcance de la crisis, así como, por la propensión acomodaticia manifestada por los distintos gobiernos hacia los tradicionales poderes y grupos económicos de presión.

Incluso, cuando a partir de 1982 comienza a desarrollarse una política sistemática frente a la crisis, que inicialmente cuenta a su favor con la base de un cierto consenso social, madurado a partir de los Pactos de la Moncloa, ésta se reducirá casi exclusivamente, como tendremos oportunidad de analizar más adelante, a medidas de

corte monetarista, a una dura política de contención salarial, y a un intento de reconversión industrial que, en lo fundamental, se ha limitado a un simple ajuste de oferta, al tiempo que a un saneamiento financiero de aquellas empresas y sectores en general más directa y duramente afectadas por la sobreproducción⁸.

Parece pertinente sostener que la gravedad diferencial de la crisis en España tiene su origen en la combinación de factores estructurales, con el retraso temporal con que comenzó a articularse una actuación sistemática frente a la misma, así como en la carencia, manifiesta hasta el presente, de una política de estructuras de largo alcance.

III.A. Cambios Significativos de la Estructura Económica

En el transcurso de la transición la economía española ha experimentado importantes alteraciones intersectoriales, tanto desde el punto de vista de los grandes sectores productivos convencionales, como de la composición interna de cada uno de ellos. Estas alteraciones que, en términos generales, se derivan de tendencias inmanentes al desarrollo económico, y que no han hecho más que profundizar líneas de cambio estructural que ya se venían registrando intensamente en la fase desarrollista, se han visto agudizadas, y en cierta medida aceleradas, en términos más o menos irreversibles, bajo el impacto de la crisis y de la incipiente configuración del bloque tecno-industrial emergente.

III.A.1. *Grandes Tendencias del Cambio Intersectorial: Terciarización, Desindustrialización y Redimensionamiento del Sector Agropecuario*

Tanto desde el punto de vista de la composición de la producción, como del empleo, los grandes sectores convencionales han modificado su peso y dinamismo en la estructura económica española, en las siguientes direcciones (ver cuadro 2):

— El sector agropecuario, sin alcanzar todavía los niveles promedios imperantes en la Europa comunitaria y, en general, en los países industriales desarrollados, ha continuado redimensionando, a ritmos elevados, su participación en la economía nacional. Tomando como referencia la composición de la producción, el sector primario que, a comienzos de los años 60, situaba su par-

CUADRO 2
Sectores económicos

AÑO	Evolución del empleo (miles)				Evolución de la participación en el PIB (C.F.)			
	AGRICULTURA	INDUSTRIA	CONSTRUCCION	SERVICIOS	% AGRICULTURA	% INDUSTRIA	% CONSTRUCCION	% SERVICIOS
1975	2.820	3.508	1.219	5.026	9,9	30,7	8,8	50,6
1976	2.724	3.465	1.203	5.097	9,3	30,6	8,3	51,7
1977	2.398	3.413	1.215	5.105	9,1	30,1	8,1	52,7
1978	2.494	3.359	1.175	5.152	8,9	29,3	7,8	54,0
1979	2.342	3.251	1.108	5.193	7,9	28,8	7,9	55,4
1980	2.143	3.090	1.023	5.111	6,9	29,7	8,3	55,1
1981	2.011	2.963	946	5.096	5,9	29,7	7,6	56,7
1982	1.956	2.798	931	5.195	6,1	29,3	7,6	57,0
1983	1.922	2.751	927	5.204	6,0	29,5	7,1	57,3
1984	1.934	2.696	820	5.223	6,2	29,2	6,5	58,0
1985	1.920	2.582	766	5.247	6,0	29,4	6,5	58,2
1986	1.739	2.631	806	5.604	5,5	29,7	6,7	58,1
1987	1.723	2.756	914	5.937	-	-	-	-

Fuente: INE, EPA, CNE, Banco de España.

ticipación en el PIB en torno a un 20%, en 1975 lo hacía en el 9%, para reducir su peso a un 6%, a mediados de los años 80. Esta pérdida de peso porcentual en el PIB, debida al crecimiento más rápido de la producción en los demás sectores, se ha manifestado también, con especial intensidad, en el volumen de ocupación. Mientras que a mediados de los años 60 la población empleada en el sector primario se aproximaba a 4.500.000 personas, que representaban un 38'2% del empleo total, en el año 1975 estas cifras habían disminuido hasta 2.820.000, y un 22'4%, para reducirse en 1987 a 1.723.000 y un 15'2% respectivamente. Ello significa que en el curso de la crisis, y coincidiendo grosso modo con el período de la transición, el sector agropecuario ha perdido más de un millón de empleos. El incremento rápido y sostenido de la productividad en el sector, se encuentra asociado a esta tendencia que, como observaremos más adelante, todo indica que continuará profundizándose en los próximos años hasta situar la participación de la ocupación agraria dentro de la población activa y ocupada nacional, en términos similares a los alcanzados ya en los años sesenta, a finales del ciclo expansivo largo, por la mayoría de los países industrializados.

— También el sector industrial ha sufrido una pérdida significativa de participación en el PIB a lo largo de la crisis. En realidad, esta tendencia se inicia ya antes del impacto frontal de la recesión. La producción industrial alcanzará su mayor aportación porcentual en los años 1973-74, con un 32% del PIB, para disminuir a un 31% en 1975 y, hasta un 28% en 1986. Más ilustrativos resultan los datos referidos a la evolución del em-

pleo en el sector. A pesar de que, en términos absolutos, la producción industrial ha mantenido, eso sí, a ritmos muy moderados, una cierta tendencia al crecimiento, la destrucción de empleo ha sido considerable. Entre 1975, año en que la ocupación industrial se eleva a 3.508.000 de personas, representando un 27'9% de la ocupación total, y 1985, en que estas cifras se sitúan en 2.582.000 y 25'5% respectivamente, se destruyen casi un millón de puestos de trabajo en el sector.

Los efectos perturbadores de la crisis sobre la estructura industrial española, alcanzan cotas no comparables con ningún otro país industrial del área europea. La dureza del ajuste, agravada, en parte, por las exigencias planteadas por la integración en la CEE, y la carencia, prácticamente absoluta, excepción hecha del PEIN⁸, de un proceso de reindustrialización, similar al que se da en otras economías desarrolladas o, en los NPI, explica que, a diferencia de lo que sucede en el resto de la Europa comunitaria, donde la ocupación industrial se ha mantenido prácticamente constante, en España se hayan destruido casi un tercio de los empleos registrados en el inicio de la crisis. Esta destrucción de empleo no se debe, tanto, a un proceso de innovación técnica, apenas significativa a lo largo del período, como, a un proceso de redimensionamiento de las plantillas, especialmente intenso en los sectores básicos y de transformación, los más afectados por la sobreproducción.

En efecto, las espectaculares ganancias de productividad, registradas por el sector, muy superiores a las del resto de los países de la CEE, se explican fundamentalmente por la reducción de

plantilla combinada con un intenso incremento de los ritmos laborales, más que por una mejora tecnológica de los equipos.

El hecho de que las tasas de productividad de la industria española se sitúen todavía en niveles muy bajos comparativamente con los del resto de los países industriales constituye, en principio, un dato negativo para la futura evolución del empleo.

La virtual elevación de la tasa de productividad y su progresiva homologación con las tasas medias imperantes en las economías más avanzadas, con las que se verá obligada a competir cada vez más abiertamente la economía española, deberá pasar en el futuro más por la innovación técnica que por la, ya casi agotada, vía del simple aumento de los ritmos de trabajo. Parece difícil, por tanto que, incluso en una situación favorable de expansión, la industria española pueda, no ya volver a jugar el papel de absorción de la mano de obra desplazada de la agricultura, sino tan siquiera, de volver, al menos a medio plazo, a dar ocupación a los desempleados procedentes del propio sector manufacturero. Parece bastante evidente que sólo una dinámica sostenida de crecimiento económico y expansión de los mercados, combinada con un proceso de reindustrialización, basado en el desarrollo consistente de los nuevos sectores emergentes, podrá corregir el proceso de aguda desindustrialización que padece la economía española, y resituar equilibradamente el papel de la industria en el marco e la estructura productiva.

A lo largo del período de la crisis y la transición, la estructura industrial ha acusado profundas transformaciones. En efecto, tomando como referencias paramétricas la aportación de las distintas ramas industriales al valor añadido bruto (VAB) del sector industrial, así como la tasa de crecimiento de cada una de ellas, obtenemos las siguientes tendencias y conclusiones:

La mayoría de las ramas sobre las que se asentó el crecimiento industrial durante el período desarrollista, previo a la crisis, han visto alterada significativamente su anterior participación en el VAB industrial. Así, ciertas ramas que ya venían dando muestras de agotamiento con anterioridad a la crisis, tales como textil, confección, calzado, minería no energética, madera y muebles, junto con papel y edición, pierden acusadamente posiciones y peso en la producción industrial. También las metalúrgicas de base e, incluso, las industrias químicas que continúan manteniendo

un apreciable dinamismo, ceden importantes posiciones en la contribución al VAB. Las industrias que mejoran claramente sus posiciones son las de maquinaria y equipamientos, así como, las de material de transporte —con la excepción de construcción naval—. Algunas industrias, tales como las alimentarias, y las de productos derivados de minerales no metálicos, que manifestaban tendencia a declinar, han invertido esta tendencia a lo largo de la crisis.

En conjunto, cabe destacar, que mientras las industrias productoras de medios de producción han sufrido un acusado retroceso, en términos reales, a lo largo de la crisis, las productoras de bienes intermedios y de consumo han mantenido e, incluso reforzado, sus posiciones en el marco de la estructura productiva. Se trata de una tendencia compartida por el resto de las economías capitalistas industrializadas, y coherente con la naturaleza de la crisis, y su desenvolvimiento (ver cuadro 3).

El estudio del dinamismo diferencial de las distintas ramas, a partir de las tasas de crecimiento de su producción, arroja, igualmente, importantes conclusiones sobre los cambios intersectoriales que se vienen produciendo en la estructura industrial. Entre las ramas que se han visto desplazadas del núcleo más dinámico de la estructura industrial, cabe destacar, las de bienes de equipo, materiales de construcción, refino de petróleo y material de transporte. Las que, por el contrario, han alcanzado un nivel de dinamismo del que carecían con anterioridad, son las alimentarias, extractivas, y la electrónica. El resto de las ramas industriales mantienen, en general, tasas de crecimiento real próximas al nivel medio del sector.

Estos procesos de recomposición de la estructura productiva, aún siendo importantes para entender las líneas evolutivas de la crisis, e inferir las conclusiones oportunas a efectos de política económica, resultan, en buena medida, insuficientes para realizar una prognosis de la configuración que puede llegar a alcanzar el bloque tecno-industrial en España, en el marco de una virtual recuperación, a largo plazo, de las economías capitalistas. En efecto, no debe perderse de vista que en el comportamiento de las diferentes ramas influyen factores aleatorios relacionados tanto con la situación de crisis, como con otras circunstancias coyunturales de distinta naturaleza. Y que, en todo caso, la configuración estructural del bloque tecno-industrial futuro, sólo se definirá,

CUADRO 3
Tasas de crecimiento anual acumulativo de la producción industrial en términos reales

Sectores/Ramas/Secciones	1975-85
<i>Energía</i>	4,78
Extracción de combustibles sólidos y coquerías ..	8,33
Extracción de petróleo	0,29
Refino de petróleo	1,19
Extracción de minerales radiactivos	4,50
Producción de energía eléctrica y fabricación de gas	4,40
<i>Extracción y transformación de minerales no energéticos y productos derivados. Industria química ..</i>	1,93
Extracción de minerales metálicos	5,53
Producción y 1.ª transformación de metales	2,19
Extracción de minerales no metálicos ni energéticos	0,63
Ind. de productos derivados de minerales no metálicos	-1,08
Industria química	3,11
<i>Industrias transformadoras de los metales. Mecánica de precisión</i>	0,16
Fabricación de productos metálicos	0,06
Construcción de maquinaria y equipo mecánico ..	-0,65
Const. de maquinaria y material eléctrico de oficina	-1,91
Fabricación de material electrónico (excepto ordenadores)	3,77
Construcción de vehículos automóviles	5,48
Construcción naval	-16,33
Construcción de otro material de transporte	-6,62
Fabricación de instrumentos de precisión, óptica y similares	1,68
<i>Otras industrias manufactureras</i>	1,83
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	4,41
Industria textil	0,29
Industria del cuero	3,53
Ind. del calzado y vestido y otras confecciones textiles	-3,09
Industrias de la madera y el corcho	-0,34
Industria papelera. Artes gráficas y edición	3,62
Transformación del caucho y materias plásticas ..	4,04
<i>Sección I. Medios de producción</i>	-2,33
<i>Sección II. Productos intermedios</i>	2,42
<i>Sección III. Bienes de consumo</i>	2,36
<i>Total de las actividades industriales</i>	1,81

Fuente: BUESA, M. et al (1988)

con cierta precisión, una vez que se hayan corregido las causas de la crisis y se den las condiciones apropiadas para que las nuevas ramas emergentes consoliden su desarrollo.

— El sector servicios ha mantenido una tasa de expansión relativamente elevada, tanto, por lo que se refiere a su aportación al PIB, como por su contribución a la creación de empleo. En realidad, los servicios fueron la única actividad que a lo largo de la crisis no han perdido empleo, lle-

gando, por el contrario, a generar casi un millón de puestos de trabajo.

En el año 1975, el sector servicios aportaba alrededor de un 50% del PIB, y empleaba aproximadamente a 5 millones de personas, lo que venía a representar un 39'9% de la ocupación total; en 1987 estas magnitudes han pasado a ser, respectivamente, de un 60% sobre el PIB, y de casi 6 millones de empleos, que representan un 52'4% de la ocupación total. La evolución de los indicadores y el peso elevadísimo del sector en la composición de la producción y el empleo, parecen justificar sobradamente, en principio, el carácter terciario con el que, tan comúnmente, tiende a calificarse a la sociedad española. Sin pretender cuestionar esta apreciación, y sin ánimo de entrar aquí en el análisis de un tema de gran interés pero que desborda las pretensiones de este trabajo, parece necesario, sin embargo, tener presentes dos consideraciones⁹. Primero, que, en todo este período, el comportamiento de los sectores se encuentra muy fuertemente mediatizado por la situación de crisis y que la industria ha sido, de todos ellos, el más duramente castigado en términos de recomposición y dinamismo. Resultaría por tanto aventurado extraer conclusiones definitivas, de un análisis transversal, tan singular como el de la crisis y, más aún, elevar a tendencias de largo alcance comportamientos propios, en buena medida, de la fase depresiva del ciclo largo. En segundo lugar, es preciso tener presente que la utilización, grosso modo, de la tipología convencional, con que opera la contabilidad nacional, induce, frecuentemente, a indiferenciaciones groseras a la hora de clasificar las distintas actividades económicas. Así, a modo de ejemplo, resulta sumamente cuestionable que, al menos una buena parte de la actividad del subsector comunicaciones o, de servicios prestados a empresas, en torno al cual se configura de manera pujante lo que ha dado en denominarse el terciario avanzado industrial, deba ser computado en servicios y, no, en el sector industrial. La creciente tendencia de muchas empresas a descentralizar, o a prescindir, de parte de sus tradicionales secciones de diseño, ingeniería, promoción, información, asesoramiento diverso, etc.; para pasar a contratar la producción y el suministro de estos *input*, muchos de ellos de carácter claramente industrial, con empresas creadas y especializadas *ad hoc* en este campo, provoca, a efectos de cómputo contable convencional que, actividades anteriormente clasificadas en el sector indus-

trial lo sean ahora en el de servicios. En realidad, consideraciones similares cabría hacer en todos los sectores económicos, de ahí la cautela con que deben manejarse estos datos a efectos de cierto tipo de análisis y conclusiones.

III.A.2. Redefinición y Desplazamiento de los Ejes Espaciales de la Estructura Económica

El impacto de la crisis sobre las diferentes vertientes del funcionamiento de la economía, y los procesos de ajuste y recomposición de la estructura del capital, asociados a la misma, han dado lugar a profundas alteraciones y quiebras en las tendencias que, en términos espaciales, venían registrándose y caracterizaban la configuración de la estructura económica española en el período desarrollista. Como resultado de las mismas, el mapa económico regional ha experimentado significativos cambios, en el marco de una tendencia cada vez más delimitada al desplazamiento y redifinición de los ejes espaciales y polos de dinamización de la estructura económica.

El estancamiento económico, el redimensionamiento de las industrias que soportaron la anterior fase expansiva, y la emergencia de nuevas industrias y nuevas formas de organización del proceso de producción y trabajo han impactado, de manera, muy diferente, la dinámica de las distintas regiones económicas y su posición en el mar-

co de la división del trabajo, tanto, a escala nacional como internacional.

A través de los cambios producidos en la partición del PIB, de la tasa de crecimiento, de la tasa de inversión, de la tasa de productividad, y de la renta *per cápita*, así como del comportamiento de los movimientos poblacionales, se infieren importantes alteraciones en la economía de las regiones españolas, actualmente articuladas como comunidades autónomas, que apuntan a la configuración de una nueva estructura económica regional (ver cuadro 4).

El desencadenamiento de la crisis puso fin a una serie de tendencias interregionales dominantes en la anterior fase expansiva, y abrió una dinámica nueva con efectos de largo alcance. Cabe destacar, al respecto, las siguientes apreciaciones de carácter general:

— La crisis quiebra la anterior estructura interregional conformada por un núcleo central de regiones dinámicas, en las que se concentraba la acumulación de capital industrial y financiero, y la fuerza del trabajo, por un lado, y, una amplia y diversa franja de regiones subalternas suministradoras de mano de obra y otros recursos económicos, por otro. A lo largo de la crisis, además de desestructurarse el núcleo central tradicional, conformado sobre la base de industrias tradicionales, actualmente en declive, y el anterior sistema de interrelaciones regionales, se han ido des-

CUADRO 4

Evolución del PIB y variaciones de la industria y los servicios por Comunidades Autónomas

Comunidad	Crecimiento del PIB tasa anual (1973-85)	Variación del PIB por habitante tasa anual (1973-85)	Variación Servicios (1960-85)	Variación Industria (1960-85)
ESPAÑA	2,45	6,61	-	-
Madrid	3,44	1,94	6,18	41,14
Canarias	3,40	1,72	69,23	0,45
Galicia	3,13	2,69	7,23	36,25
Baleares	3,08	1,47	88,24	-28,24
Murcia	3,01	1,63	9,08	5,28
Comunidad Valenciana	2,94	1,69	13,08	17,28
La Rioja	2,84	2,06	-10,46	7,46
Aragón	2,57	2,30	-15,64	16,80
Andalucía	2,32	1,37	- 6,89	-13,16
Navarra	2,21	1,50	- 4,37	45,96
Castilla-León	2,20	2,25	-21,01	- 3,01
Cataluña	2,17	1,21	- 2,50	- 6,08
Extremadura	2,16	2,45	-12,00	7,65
Cantabria	1,71	0,96	-15,06	-46,09
Castilla-La Mancha	1,40	1,46	-14,29	7,68
Asturias	1,05	0,70	-15,89	-27,19
País Vasco	0,72	-0,03	-21,01	-15,13

Fuente: Elaborado a partir de Papeles de Economía Española, n.º 34 (1988).

tacando nuevos polos de dinamización económica que insinúan configurarse como nuevo núcleo central. Así, mientras que, en general, la cornisa cantábrica asiste a un rápido y durísimo declive económico, en el que cabe resaltar especialmente, por su gravedad y trascendencia, el caso de Asturias y Vascongadas, asistimos, por otro lado, al ascenso pujante de un conjunto de zonas económicas entre las que hay que destacar, fundamentalmente, la franja mediterránea, el valle del Ebro, Baleares y Canarias, así como Madrid, que ha conseguido recuperar sus posiciones a través de una profunda reorientación de su actividad económica, crecientemente centrada en el sector terciario.

— El comportamiento diferenciado de la inversión, permite constatar tanto, los nuevos polos de atracción del capital, como las formas prioritarias que adopta la misma en las distintas regiones y, por derivación, el tipo de actividades en que tienden a especializarse. Estas tendencias diferenciales no resultan ajenas a las condiciones comparativas, más o menos, favorables, que las distintas regiones presentan ante los procesos de terciarización, recomposición del capital y configuración del nuevo bloque tecnoindustrial. En términos generales, cabe destacar que, aunque globalmente las inversiones continúan manteniendo una elevada concentración regional, se observa “el abandono de las áreas de antigua industrialización, el deslizamiento de dichas inversiones hacia nuevos núcleos situados en el entorno de las grandes capitales y la creciente preponderancia de las pequeñas y medianas industrias, que se ubican en centros de tamaño medio y en áreas rurales”¹⁰.

Al mismo tiempo, mientras, que en las áreas de antigua industrialización predominan las inversiones de ampliación, las inversiones nuevas tienden a localizarse de manera creciente en las nuevas áreas emergentes de la costa mediterránea y el Valle del Ebro así como, en menor medida, en algunos puntos aislados de Andalucía, Galicia y Castilla-León. Un indicador de la consistencia de esta tendencia, viene dado por el hecho de que, durante el período de crecimiento económico que se extiende desde 1986 a 1988 lejos de acoplarse o disminuir, el protagonismo de estas regiones se ha reforzado, mientras que las áreas de industrialización tradicional han continuado profundizando su declive.

— La crisis interrumpió, e incluso llegó a invertir, el proceso de convergencia que en térmi-

nos de renta regional por habitante, y de productividad media regional, venía registrándose en el anterior período de expansión. El impacto diferencial de la crisis por regiones, así como la distinta capacidad de respuesta y elasticidad de éstas, traducidas a tasas de crecimiento, junto con la interrupción del papel compensador y nivelador que desempeñaron los movimientos migratorios, se encuentran en la base de este proceso.

En el estudio elaborado por el Servicio de Estudios del Banco de Bilbao: “Renta Nacional de España 1983 y distribución provincial”, publicado en 1985, se constataba ya, cómo en los últimos años se había interrumpido el proceso de reducción de los desequilibrios económicos regionales y, cómo, por el contrario, desde 1979, éstos tendían a ensancharse. “El proceso anterior a la crisis económica —se señala en el citado estudio— que se centraba en una mayor concentración de la población, de la riqueza y de renta, en determinadas áreas de la geografía española, pero que al mismo tiempo corregía las desigualdades relativas de renta se ha trastocado en el sentido de que, prosiguiendo el proceso de concentración, las desigualdades relativas de producto y renta por persona se están ensanchando, retrocediendo en alguna medida en el proceso de aproximación que se había logrado hasta 1979”¹¹.

La evolución de la economía posterior a 1983, ha reforzado aún más este proceso de distanciamiento interregional. Aunque a lo largo de los tres últimos años, ha resurgido el proceso de concentración de la producción en torno a los nuevos ejes ya señalados, los indicadores de renta regional *per cápita*, y las tasas de productividad regionales han continuado distanciándose, al tiempo, que también lo hacían las tasas de desempleo. A pesar de que todas las tasas de crecimiento de las distintas regiones, experimentaron una notable caída como consecuencia de la crisis, las disparidades en el crecimiento se hicieron todavía más agudas entre ellas. Aunque de enorme relevancia, este hecho resulta insuficiente para explicar en toda su gravedad el rebrote de los desequilibrios regionales. En el período anterior a la crisis, los movimientos migratorios actuaron como mecanismo corrector de las desigualdades regionales; al favorecer el trasvase de mano de obra desde las regiones más atrasadas hacia las más dinámicas, los trasvases de población favorecían la nivelación de la tasa de paro así, como, de manera tendencial, la aproximación de la productividad y de la renta *per cápita*. Con la interrup-

ción de éstos, las distancias interregionales en términos de PIB por habitante se acrecientan ya, no sólo porque haya caído el nivel de producción en determinadas regiones, sino porque la existencia en algunas de ellas de elevados volúmenes comparativos de paro, y bajas tasas de actividad, introduce un sesgo negativo en el cálculo de la renta y la producción por habitante.

A pesar de desvelar importantes tendencias de futuro, parece claro que este proceso de recomposición de la estructura económica regional está lejos de haber alcanzado un perfil preciso y acabado. En efecto, en tanto no culmine el ciclo, aún incipiente, de recomposición del capital, se hagan más nítidas las nuevas formas que adopta la división internacional del trabajo, y se dibuje con mayor nitidez el nuevo bloque tecnoindustrial que virtualmente deberá emerger y configurarse a través de la crisis y, fundamentalmente, en la fase ascendente de un nuevo ciclo largo de acumulación, resulta muy arriesgado entrar en excesivos detalles e, incluso, en conclusiones globales acabadas sobre la nueva organización económica de las regiones españolas. Más aún, si tenemos presente que la fluidez de este proceso de reordenación interregional se verá, además, reforzada y mediatizada, en gran manera, a medida que la integración en la CEE se profundice, y las economías regionales vayan perfilando su nicho económico en el seno de la dinámica división del trabajo y del marco de especialización, imperante en la Europa comunitaria. Como ya puede observarse, algunas regiones, en línea con lo que sucede en el propio contexto comunitario, verán agravarse su situación y su tendencia al declive, tal es el caso de las áreas de industrialización más tradicional, mientras que otras encontrarán nuevas oportunidades de recuperación y desarrollo a través de su integración en los mercados europeos.

Otro factor, en principio llamado a intervenir en este proceso, deviene del desarrollo y construcción del estado de las autonomías y de la virtual aplicación y operatividad de las políticas económicas regionales. Si bien, hasta este momento, las administraciones autonómicas aparecen como un dato marginal en la evolución de la crisis, y en el proceso de reestructuración económica interregional, es de esperar que este hecho cambie, al menos en alguna medida.

Sin caer en una sobredeterminación de las posibilidades de regulación económica de las instituciones, con relación a las tendencias estructurales y macroeconómicas inherentes a la dinámi-

ca capitalista, en que incurren, a nuestro juicio, con buena dosis de ingenuidad, los enfoques regulacionistas, resulta claro que, en términos generales, las virtualidades de las administraciones autonómicas se encuentran por probar y desarrollar. En su todavía corta trayectoria, los gobiernos regionales, además de carecer frecuentemente de las competencias precisas, han estado más dedicados a articular los instrumentos y a asentar las nuevas realidades autonómicas, que a desarrollar una política regional con objetivos claros y voluntad transformadora. Por otra parte, la gran mayoría de los estatutos de autonomía, así como ciertos aspectos de la Constitución, potencialmente interesantes en materia de política económica, en general, y regional en particular, tales como la planificación democrática (art. 38) o el Consejo Económico y Social (art. 131), están pendientes de desarrollo, o como en el caso del Fondo de Compensación Interregional, de un desarrollo diferente y más operativo, en términos de contrarrestar los desequilibrios regionales.

Si bien es cierto que la experiencia de la Europa comunitaria no resulta precisamente alentadora en materia de corrección de los desequilibrios regionales, es de esperar que al menos la exigencia de elaborar programas de desarrollo regional, para poder acceder a los recursos del FEDER y de otros fondos comunitarios, fomente el diseño de estrategias regionales e incite a la aplicación de políticas y planes regionales susceptibles de elevar el grado de aprovechamiento de las condiciones diferenciales de cada comunidad, en el marco necesario de un planteamiento global de solidaridad interregional.

IV. Crisis, transición y liberalización económica: hacia un nuevo estadio en el proceso de internacionalización del capitalismo español

Con la transición democrática, el capitalismo español se ha adentrado resueltamente en la senda de la liberalización, al tiempo que ha continuado profundizando su integración en el sistema capitalista internacional, tanto desde el punto de vista del circuito de la producción, como del de las finanzas, y de las mercancías. No deja de resultar llamativo,

al tiempo que altamente significativo, que la economía española se abra resueltamente al exterior, en un momento en el que, como respuesta al endurecimiento de los mercados, tienden a resurgir en la mayoría de los países prácticas corporativas y proteccionistas, más o menos encubiertas. Desde 1978, y a lo largo de un recorrido ininterrumpido, asociado y mediatizado en buena medida por la perspectiva de la integración en la CEE, el capitalismo español no ha dejado de profundizar su apertura al exterior, poniendo fin al paréntesis neoproteccionista que, tras el Plan de Estabilización, se inicia alrededor de 1964. Considerado en perspectiva histórica, podríamos afirmar que la transición ha venido a recuperar y dar continuidad, al tiempo que a culminar, el proceso de liberalización iniciado a finales de los años 50.

A primera vista, esta tendencia podría parecer tanto más singular si tenemos presente el ciclo histórico del capitalismo español y sus respuestas, exacerbadamente proteccionistas, ante las dos anteriores crisis estructurales: la de 1872-92, y la gran depresión de los años 30. El interés de esta constatación radica en que, más allá de la voluntad y del *savoir faire* político de las fuerzas dominantes, y de las alternancias de gobierno, estas respuestas tan diferentes, entre las pasadas crisis estructurales y la actual, resultan altamente reveladoras del carácter radical de las transformaciones experimentados por el capitalismo español a partir de la década de 1950, y de las condiciones sustancialmente distintas desde las que se enfrenta a la presente crisis.

Es bien sabido que en la década de 1960, el capitalismo español deja atrás su condición agrarista, para acceder a un estadio plenamente industrial. Este tránsito se realiza a partir del proceso de acumulación de capital que tiene lugar a lo largo de los años 50, sobre la base de unas durísimas condiciones de explotación de la fuerza de trabajo y de un intenso proceso de redistribución de rentas del que sería principal beneficiario el capital financiero, así como, de la decisiva aportación de recursos provenientes de la inversión extranjera, la emigración y el turismo.

Progresivamente, y a medida que se industrializa y se abre a los mercados exteriores, la economía española se integra y se hace más interdependiente en el marco de la división internacional del trabajo, hasta alcanzar un punto sin retorno, en el que su funcionamiento y desarrollo resultaría inviable sin disponer de ciertas cuotas críticas de mercado exterior, y tener acceso a la importa-

ción de determinados *input* estratégicos para la reproducción de su sistema productivo.

Este proceso irreversible de integración en las estructuras productivas y mercantiles del sistema capitalista internacional —común a todas las economías nacionales, como resultado directo del desarrollo de las fuerzas productivas—, se ve condicionado en el caso de España, por las condiciones de elevada dependencia financiera y tecnológica que concurren en el mismo. La acusada debilidad de la Rama I (conjunto de ramas productoras de medios de producción) expresada, tanto en términos de su reducida especialización, como de su deficiente capacidad de cobertura de las necesidades interiores de equipamientos productivos, sitúa a la economía española en una posición extremadamente vulnerable, al tiempo que muy dependiente, de los suministros externos de medios de producción.

Si este hecho, que se traduce en un déficit crónico y estructural de la balanza exterior de bienes de equipo en su sección de alta tecnología, no ha llegado a suponer un obstáculo insalvable para su desarrollo, ha sido gracias al papel compensador desempeñado desde los años 50, por los ingresos en divisas aportados, con distinta intensidad relativa, a lo largo del período, por el capital extranjero, la emigración y el turismo.

La confluencia de: a) elevado desarrollo, internacionalización y dependencia del sistema productivo; y b) disponibilidad de recursos externos compensatorios del agravamiento de los déficit que está implicando la mayor apertura al exterior (reducción de aranceles y de otras prácticas proteccionistas encubiertas, etc), constituyen las dos circunstancias que, desde ángulos distintos pero en términos de complementariedad, están exigiendo (a) y posibilitando (b) una respuesta liberalizadora de la economía española en el marco de la actual crisis estructural del capitalismo.

La culminación de este proceso de liberalización, estrechamente vinculado en sus formas y ritmos de desarrollo a la integración en la CEE, aún siendo difícilmente evitable, por no decir imparable, desde el actual estado de cosas, y escasamente elástico en sus lineamientos centrales de realización, no deja de implicar a corto plazo serios riesgos para la economía española, en general, y para una serie de sectores productivos básicos, en particular ¹⁴.

A pesar de la acusada caída de la actividad económica y de la ralentización de los mercados, provocadas por la crisis, el avance en el proceso

de apertura e integración del capitalismo español en las estructuras económicas internacionales, ha sido considerable a lo largo del período de la transición. Todos los indicadores relevantes coinciden en avalar esta tendencia. El conjunto de los intercambios comerciales con el exterior ha crecido notablemente tanto en términos absolutos como relativos, al tiempo que ganaban peso en el mercado internacional (ver cuadro 5).

CUADRO 5
Dependencia comercial de la economía española

AÑO	Import. bienes y serv. % PIB	% sobre total import. mundiales	Export. bienes y serv. % PIB	% sobre total export. mundiales
1975	17,4	-	13,5	-
1976	18,2	-	13,8	-
1977	16,6	-	14,5	-
1978	14,4	-	15,2	-
1979	14,7	-	15	-
1980	18,1	-	15,8	-
1981	20,2	1,69	18,1	1,1
1982	20,6	1,74	18,8	1,19
1983	21,9	1,66	21,3	1,17
1984	21,4	1,55	23,7	1,31
1985	21,2	1,58	23,4	1,38
1986	17,9	1,7	20,2	1,36
1987	19,5	2,09	23,8	1,49

Fuente: Banco Bilbao-Vizcaya 1988.

Los importantes cambios registrados en la composición de la balanza comercial reflejan también este proceso de integración, y el creciente grado de complejidad que han adquirido las relaciones de interdependencia de la economía española con el exterior. En efecto, no solamente han ganado terreno las manufacturas industriales a expensas de los productos primarios y sin elaborar, tanto en lo que se refiere a las importaciones como a las exportaciones, sino que, además, esta creciente componente industrial de los intercambios exteriores ha experimentado, así mismo, significativas modificaciones. Todo ello no hace más que confirmar tanto la progresiva y cada vez más compleja, tendencia integradora del capitalismo español en las estructuras capitalistas internacionales, como las propias y profundas transformaciones que viene registrando el sistema productivo en nuestro país¹².

Como puede advertirse en el cuadro 6 -y haciendo abstracción de los productos energéticos, debido a la fuerte distorsión introducida por la elevación de los precios del petróleo-, a lo largo del período de la transición, los bienes de capital e intermedios han elevado significativamente su peso en la composición de las importaciones, a

CUADRO 6
Evolución de la composición de la importaciones y exportaciones (en %)

	1974		1980		1986	
	IMP.	EXP.	IMP.	EXP.	IMP.	EXP.
Bienes capital	21	20	15	18	27	20
Bienes consumo	7	24	8	24	9	22
Prod. intermed.	20	20	16	29	31	35
Prod. sin elaborar	15	5	11	7	4	1
Energía/combust.	25	7	42	6	19	6
Prod. Alimentic.	12	24	8	16	10	16

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio

expensas principalmente de los productos primarios y sin elaborar. En el caso de las exportaciones son los productos intermedios los que protagonizan fundamentalmente esta tendencia.

Parece lógico que en una situación expansiva, diferente de la vivida en el período de la crisis, este proceso de transformaciones de la estructura productiva y, por derivación de la composición de los intercambios internacionales, se habría desarrollado todavía con mayor intensidad, tal como se evidencia en los resultados registrados al respecto en el período de relativa recuperación 1986-88.

El análisis concreto de las exportaciones industriales revela un auge significativo, a lo largo del período, de sectores tales como químicas, material de transportes, automóviles, y electrónica e informática. Experimentan retrocesos, el textil, alimentos, piel, cuero y calzado, y, muy acusadamente, máquinas y aparatos diversos, en donde ocupan un lugar destacado los buques.

Por lo que se refiere a las importaciones, cabe destacar la pérdida de posiciones de ciertos sectores de carácter tradicional tales como el textil y alimentación, así como, debido a la interrupción del proceso de acumulación, de aquellas partidas relacionadas con la inversión en equipamientos productivos, que sólo a partir de 1985 han dado muestras de recuperación.

Ganan posiciones ostensiblemente, sin embargo, electrónicas e informática, así como, ciertos bienes de lujo, tales como automóviles de gran cilindrada, etc. (ver cuadro 7).

El proceso de integración de la economía española en el sistema capitalista internacional, se nuclea fundamentalmente en torno al espacio económico de los países industriales desarrollados y, de manera especialmente destacada, en el área de

CUADRO 7

Comercio exterior industrial participación sectorial
(selección)

SECTOR	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES	
	1973	1985	1973	1985
Industrias siderometalúr.	-	7,9	-	17,2
Material de transporte	6,5	6,5	15,5	17,6
Aviones	2,6	0,6	-	-
Automóviles	0,8	1,4	3,8	9,9
Electrónica e Informática	1,9	8,5	1,4	3,8
Industria Química	18,8	14,0	11,7	15,5
Industria Textil	2,5	1,4	6,0	4,4
Materiales construcción	1,7	0,4	2,9	2,8
Energía	15,6	39,0	5,9	8,7
Minería	3,9	2,5	1,7	1,2
Máq. y aparat. diversos	28,5	12,2	-	9,8
Ind. piel, cuera y calzado	0,7	0,9	10,0	5,7
Industria alimentaria	3,2	2,0	10,8	6,2

Fuente: MINER (Informes Industriales, años 1976,1986).

la Europa comunitaria. Como se aprecia en el cuadro 8 los intercambios exteriores tiende a concentrarse en proporciones muy altas, en un núcleo muy reducido de países entre los que destacan, Francia, Alemania Federal, Reino Unido e Italia. Todo apunta a un reforzamiento aún mayor de esta tendencia a medida que avance el proceso de integración en la CEE y, esta misma, acceda a un estadio superior de integración estructural con la entrada en vigor del Acta Unica.

IV.A. Las insuficiencias estructurales del proceso de acumulación capitalista en España y el papel compensador del capital extranjero

A lo largo de su formación y desarrollo histórico, el capitalismo español ha manifestado una notable incapacidad para articular un proceso de acumulación de carácter autocentrado y tecnológicamente dinámico. Diversas razones de orden histórico, entre las que hay que conceder especial importancia a las graves insuficiencias que registró el proceso de acumulación originaria de capital, condicionaron, tanto la tardía industrialización del capitalismo español, como el carácter subalterno que el mismo pasó a ocupar en el proceso de configuración del sistema capitalista internacional, y su acusada dependencia tecnológica y financiera de los núcleos centrales y más dinámicos de éste¹³.

Es bien sabido que, entre otras variables, el ritmo de autoexpansión del capital depende de manera muy importante de su capacidad de generación de excedente (plusvalor), y que esta capacidad, a medida que se desarrolla el capitalismo, se encuentra cada vez más asociada a la elevación de la tasa de explotación de la fuerza de trabajo, mediante el alza de la productividad, y por tanto, de la innovación técnica.

CUADRO 8
Comercio exterior de España por Areas geográficas (1987)
(Millones de pesetas)

Países o zonas	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES	
	Total	%	Total	%
EUROPA	3.813.169	63,2	2.994.932	71,4
CEE	3.292.037	54,6	2.676.713	63,8
EFTA	315.719	5,2	187.505	4,5
Turquía	12.768	0,2	22.985	0,6
Resto Europa				
Occidental	83.531	1,4	35.054	0,8
URSS y Europa del Este/	109.114	1,8	72.675	1,7
AMERICA	899.252	14,9	568.028	13,5
Estados Unidos	499.076	8,3	341.672	8,1
Canadá	26.366	0,4	44.270	1,1
Cuba	12.252	0,2	23.579	0,6
ALADI	340.530	5,6	131.186	3,1
ASIA	802.122	13,3	290.722	6,9
Japón	270.246	4,5	46.320	1,1
China	30.738	0,5	33.027	0,8
AFRICA	447.064	7,4	249.330	5,9
OCEANIA	47.600	0,8	18.595	0,5
Australia y Nueva Zelanda	41.692	0,7	16.143	0,4
OTROS	20.631	0,3	74.017	1,8
TOTAL	6.029.838	100,0	4.195.624	100,0

Fuente: Dirección General de Aduanas.

El progreso técnico constituye, pues, una condición central del desarrollo de la acumulación, al tiempo que, el ritmo de innovación y difusión tecnológica dependen, a su vez, del dinamismo de la acumulación.

La anomia tencológica y la baja productividad comparativa que caracterizan históricamente al capitalismo español, reflejan claramente la debilidad de su estructura de acumulación, al tiempo que constituyen el principal y más sólido obstáculo con que se ha enfrentado en su desarrollo, y se enfrenta, actualmente, en su proceso de reestructuración y formación del nuevo bloque tecno-industrial, y de inserción en la nueva división internacional del trabajo.

Esta debilidad estructural sólo ha podido ser compensada, parcialmente, a través de la aportación de recursos financieros y tecnológicos trasvasados desde los núcleos centrales y expansivos del capitalismo, bien a través de la instalación directa del capital extranjero en España, bien a través de la adquisición y contratación de tecnología y recursos financieros por parte de los capitales nacionales.

La captación de recursos financieros como contrapartida por la exportación de fuerza de trabajo excedente, y servicios turísticos, han constituido, así mismo, importantes factores compensatorios, desde finales de los años 50. Y aunque las entradas de divisas enviadas por los emigrantes han disminuido drásticamente a raíz de la crisis, las aportadas por el turismo continúan desempeñando un papel decisivo para el equilibrio del sector exterior.

Parece fuera de discusión, que de no haberse abierto e integrado progresivamente en el circuito internacional de acumulación de capital, el capitalismo español habría chocado con enormes dificultades en su proceso de desarrollo. Más allá de las valoraciones críticas, y fundadas, que puedan realizarse acerca de la incidencia del fenómeno transnacional sobre la economía española, parece evidente que sin la aportación no sólo cuantitativa, sino fundamentalmente cualitativa, dinamizadora, del capital extranjero, en términos financieros y tecnológicos, el capitalismo español difícilmente habría podido acceder y consolidar su proceso de industrialización¹⁴.

En el curso de la crisis, cuando tanto la tasa de ahorro interior, como la rentabilidad empresarial caen drásticamente hasta niveles mínimos, e insuficientes para cubrir las exigencias de financiación de la economía, la aportación de capitales

exteriores revaloriza su papel compensador de los déficit productivos de la economía española. A lo largo del período de la transición, la entrada de recursos financieros se ha reforzado considerablemente, tanto a través de la vía del endeudamiento, como de la penetración de capital extranjero.

También desde esta vertiente puede advertirse el salto que, en el curso de la transición, experimenta el capitalismo español en su proceso de internacionalización.

Como puede apreciarse en el cuadro 9 entre 1975 y 1981 la inversión extranjera triplica su volumen con relación al período anterior de 1960-1975, y las entradas producidas entre 1982 y 1987 triplican, a su vez, las de los dos períodos anteriores juntos, que abarcan de 1960 a 1981.

CUADRO 9
Evolución de las inversiones extranjeras en España 1960-1986

Años	Millones de pesetas
1960-69	121.194,1
1970-79	516.802,1
1980-1986	2.176.900,0

Fuente: Dirección General de Transacciones Exteriores.

Las nuevas ventajas de situación asociadas a la integración en la CEE, junto al menor coste unitario comparativo de la fuerza de trabajo, y a otras ventajas y facilidades desarrolladas, en parte, en los últimos años, a través de una generosa liberalización de la legislación en materia de inversión extranjera, explican este notable reforzamiento de las entradas de capital exterior (ver cuadro 10).

El aumento del peso de la inversión extranjera en la financiación interior resulta evidente, a lo largo de la crisis, tanto si se considera el notable crecimiento absoluto de las entradas de capital, como si se tiene en cuenta la caída y pérdida comparativa de posiciones de la inversión interior.

En suma, el capital extranjero ha continuado desempeñando en el período de la transición, un papel crucial en el proceso de internacionalización, y en la reproducción de la economía española, tanto desde el punto de vista de la aportación financiera y tecnológica, como en el referido al equilibrio del sector exterior. Sin embargo, esta dinámica que, en términos generales, resulta difícilmente soslayable, está teniendo un claro coste en términos de mayor desnacionalización y dependencia del sistema productivo español.

CUADRO 10
Dimensión relativa de la inversión extranjera respecto a ciertas magnitudes económicas
(en miles de millones de pesetas. Precios corrientes)

Años	% sobre PIB	% sobre Ahorro nac/bruto	% sobre Formación bruta de capital	% sobre Balanza por Cuenta corriente	% sobre Financiación interior
1973	1,57	6,19	6,34	201,4	18,98
1974	0,90	3,66	3,21	24,7	19,43
1975	0,58	2,48	2,19	-17,5	20,08
1976	0,36	1,69	1,45	-9,1	19,74
1977	0,52	2,50	2,30	-32,5	21,59
1978	0,81	3,86	4,04	76,4	35,44
1979	0,76	3,76	3,82	133,1	-
1980	0,72	3,79	3,37	-29,5	29,84
1981	0,97	5,36	4,73	-38,0	33,51
1982	1,00	5,72	5,08	-42,7	48,57
1983	1,07	5,98	5,55	-74,4	43,53
1984	1,22	6,00	6,71	95,4	-
TOTAL	-0,92	4,66	4,43	75,6	30,36

Fuente: Elaboración a partir de JIMENEZ, F. et al. (1985) y BUESA, M. (1988)

IV.B. Internacionalización del capitalismo español versus dependencia y desnacionalización

Dotado de un margen de maniobra financiera superior, y de tecnologías, en muchos casos inasequibles para los empresarios autóctonos, el capital extranjero ha tendido a asentarse en los sectores más dinámicos de la economía a expensas de los capitales nacionales que, progresivamente, se ven desplazados —cuando no absorbidos o forzados a asociarse con aquel—, hacia ámbitos cada vez más subalternos y tradicionales de la producción.

A lo largo de la transición se ha reforzado notablemente el proceso de penetración y control del capital extranjero sobre los sectores estratégicos del capitalismo español, hasta el extremo de que en ramas industriales tan significativas como vehículos, material y componentes electrónicos, minería no energética, caucho y plásticos, y ramas centrales del sector agroalimentario, la presencia del mismo tiende a ser exhaustiva.

El simple dato de la participación porcentual de la inversión extranjera sobre la total, resulta poco significativo a la hora de valorar el peso efectivo de la misma en términos de importancia y control. De un análisis desagregado por sectores, se obtiene el dato relevante, a estos efectos, de que es en los sectores más dinámicos, ascendentes, e internacionalizados de la economía española, donde el capital extranjero tiende a concentrar sus inversiones hasta alcanzar cotas elevadísimas de control de estos sectores ¹⁵.

Un elemento novedoso en el comportamiento del capital extranjero a lo largo de la transición viene dado por su progresiva penetración en el sector financiero. El cauto proceso de liberalización de la inversión extranjera en el sector, que se inicia en 1978, abrió las puertas al capital extranjero de uno de los principales centros de decisión y poder ¹⁶, y núcleo estratégico del capitalismo español, que hasta ese momento se había mantenido bajo un férreo y monopólico control autóctono. Aunque todavía limitado en su alcance, el asentamiento del capital extranjero en niveles y actividades altamente especializadas del sector bancario y financiero, no deja de ser un dato significativo más en el marco de un proceso de largo alcance todavía en sus primeros pasos, que apunta hacia una creciente internacionalización del sector en el curso de los próximos años.

Las exigencias de adecuación que para el sistema financiero español se desprenden del alto nivel de internacionalización, y penetración del capital extranjero, alcanzado en el sector productivo, junto con los imperativos que comporta para el sector bancario y financiero la integración en la CEE, y la futura entrada en vigor del Acta Única, y de un sistema monetario integrado, se encuentran en la base de las tendencias combinadas, que se vienen registrando en el sector: hacia una mayor concentración y centralización, al tiempo que hacia una progresiva y creciente internacionalización del capital bancario y financiero.

El recurso sistemático al capital extranjero —como mecanismo compensador de las insufi-

ciencias estructurales de la acumulación—, no constituye más que una de las manifestaciones del modo dependiente que adopta el capitalismo español en su proceso de internacionalización. En efecto, más incluso que en este aspecto, es en el ámbito de la invención e innovación tecnológica donde más clara e inequívocamente se perciben los límites y el carácter dependiente de la acumulación capitalista en España.

IV.C. Dependencia y reproducción del atraso tecnológico

Uno de los rasgos más llamativos, al tiempo que reveladores de las deficiencias estructurales del capitalismo español, radica en su baja capacidad de generación de recursos tecnológicos y, como consecuencia, de su alto grado de dependencia exterior en este terreno. Una explicación integral y profunda de este hecho requeriría adentrarse en el propio proceso de formación y desarrollo del capitalismo en España, así como en las características del modo de acumulación y en el propio marco macroeconómico y regulador en el que se desarrolló este proceso. Parece bastante claro, en una primera aproximación, que el modo altamente introvertido, proteccionista e intervenido, que caracterizó, y mediatizó, el funcionamiento de la economía española desde finales del siglo XIX hasta la reciente década de los 60¹⁷, además de reflejar los límites primigenios del capitalismo español, contribuyó a reproducir los mismos al neutralizar, en gran medida, los mecanismos dinámicos de ajuste y desarrollo inherentes al proceso de acumulación de capital. La sustitución del mercado, en su condición de mecanismo regulador del nivel salarial, y de las relaciones contractuales capital/trabajo, y de la disciplina laboral, por una intervención sistemática y represiva del estado en este orden; así, como, la sustitución de la competencia como mecanismo sancionador de la eficiencia, e instrumento de redistribución del plusvalor entre las distintas ramas y unidades empresariales, por un modo de distribución mediatizado arbitrariamente por el estado y, en última instancia, por el poder y grado de influencia de los distintos grupos económicos y sociales de presión, habrían de contribuir, inevitablemente, a frenar drásticamente cualquier estímulo y posibilidad de progreso técnico. Sólo cuando la vía autarquizante iniciada a finales del siglo XIX se mostró claramente inviable

y el capitalismo español, aprovechando las ventajas y expectativas favorables que le brindara su enganche a la onda expansiva de postguerra, comienza, con el Plan de Estabilización de 1959, a liberalizar su funcionamiento, al tiempo que se integra en los mercados internacionales¹⁸, el papel de la innovación tecnológica comenzará a adquirir la decisiva importancia que desempeña en el funcionamiento del modo de producción capitalista.

En el contexto de ese cambio crucial de orientación y ante la carencia extrema de recursos tecnológicos suficientes y apropiados, y de capacidad para generarlos, sólo cabía un camino de acceso a las tecnologías necesarias, para soportar e impulsar el intenso proceso de industrialización que tendría lugar durante los años 60 y primeros 70: el camino de la importación masiva y sistemática de tecnología, a través de múltiples formas que irán desde la aportada directamente por la inversión extranjera, hasta la adquirida por las empresas autóctonas ya sea incorporada en los bienes de equipo importados, o en forma desincorporada a través de licencias, asistencia técnica, formación de personal, etc. Fue así como se inició un proceso de acusada y creciente dependencia tecnológica que, si bien puede entenderse como inevitable en sus inicios, resulta absolutamente injustificada y desproporcionada en su evolución posterior. En efecto, lejos de haber respondido en términos similares a como lo hicieron otros países, que partieron y se enfrentaron con situaciones parecidas, impulsando pautas de adaptación, apropiación y desarrollo de la tecnología importada, y articulando planes y políticas de fomento de la investigación básica y aplicada, el capitalismo español se deslizó hacia un "círculo vicioso de creciente dependencia tecnológica". La carencia de una cultura tecnológica innovadora entre el empresario español, y la actitud absolutamente pasiva y acomodaticia mantenida por el "régimen de la dictadura" en este terreno, que en ningún momento abordó con rigor, y dotación de los recursos indispensables, una política a medio-largo plazo de desarrollo científico y técnico, explican en parte esta dinámica de creciente dependencia.

La propensión del empresariado a evitar riesgos, y a operar, en consecuencia, con tecnologías ya probadas con éxito en países más avanzados, —propensión favorecida y posibilitada por las grandes facilidades de acceso a las tecnologías extranjeras que se derivaban de la abundante dis-

ponibilidad de divisas, aportadas por la emigración, el turismo, y los capitales extranjeros-, terminaría por configurar un perfil tecnológico más próximo al de las economías subdesarrolladas, que al de un país con el potencial industrial alcanzado por el capitalismo español.

Al iniciarse la crisis, y tomando como referencia los indicadores convencionales al uso, España presentaba uno de los escenarios tecnológicos más atrasados y descompensados de la OCDE, solo relativamente superado, en este orden, por Portugal y Turquía. A lo largo de la crisis, y la transición, este panorama lejos de haberse corregido se ha visto agravado en muchos aspectos (ver cuadro 11).

A pesar de experimentar una significativa mejora, los indicadores globales continúan reflejando un enorme desfase comparativo en relación con el resto de los países industriales.

De los informes de la OCDE ¹⁹ se desprenden, al respecto, las siguientes conclusiones:

— La contribución española al esfuerzo global en materia de I + D de la OCDE es muy pequeña y, en los últimos años, tiende a reducirse aún más en términos relativos debido a que su tasa de incremento tiende apreciablemente a perder posiciones respecto a las del resto de los países del grupo, que en el periodo de la crisis han registrado un notable crecimiento.

— Mientras que, en general, en el área de la OCDE crece la participación empresarial en la financiación y ejecución de I + D, en España esta tendencia se ve alterada por un peso creciente de la aportación extranjera y sobre todo del sector público ²⁰.

Las empresas españolas se sitúan, junto con las portuguesas, entre las que menor porcentaje del valor añadido dedican a I + D. Los limitados recursos dedicados a investigación y desarrollo y, el escaso esfuerzo innovador, se reflejan en términos altamente perturbadores tanto en el saldo de la balanza tecnológica, como en el de los intercambios comerciales de alta tecnología.

La balanza de pagos tecnológicos que tradicionalmente venía operando con saldos negativos, ha registrado en los últimos años un fuerte agravamiento de sus desequilibrios, hasta el extremo de que su tasa de cobertura ha descendido hasta un limitado 20-25%, y el volumen de su déficit figura como el más elevado de la OCDE (ver cuadros 12 y 13).

El comercio exterior de productos de alta tecnología —en contraste con la positiva tendencia experimentada por los intercambios en los segmentos de mediana y baja tecnología—, ha mantenido una tendencia claramente negativa a lo largo de la crisis, que se ha visto agravada con la

CUADRO 11
El esfuerzo I + D en España y en otros países de la OCDE y América Latina

País	Gastos en I + D PIB × 100	% sobre gastos gastos totales de la OCDE (1981)	Tasa anual de crecimiento porcentaje	
			1975-81	1979-81
Austria	1,24 (83)	0,5	6,9	5,9
Dinamarca	1,10 (81)	0,3	2,9	4,9
Finlandia	1,32 (83)	0,3	7,7	10,5
Francia	2,15 (83)	6,7	4,2	5,0
R.F.A.	2,54 (83)	9,9	4,7	2,6
Grecia	0,21 (81)	0,1	—	—
Irlanda	0,71 (83)	0,1	2,7	5,9
Italia	1,12 (83)	2,9	4,6	11,4
Japón	2,56 (83)	16,1	7,9	11,2
Países Bajos	2,03 (83)	1,6	0,9	0,1
Noruega	1,42 (83)	0,4	3,3	-0,4
Portugal	0,35 (82)	0,1	6,9	6,1
Suecia	2,46 (83)	1,4	5,6	10,0
Reino Unido	2,28 (83)	7,2	3,1	3,9
EE.UU	2,72 (83)	46,4	4,2	4,5
España	0,47 (83)	0,6	3,4	3,8
Brasil	0,60 (82)	—	—	—
México	0,20 (74)	—	—	—
Argentina	0,50 (80)	—	—	—
Venezuela	0,30 (81)	—	—	—

Fuente: OCDE (1986); UNCTAD (1987).

CUADRO 12

Balanza de pagos tecnológicos de quince países de la OCDE
(Millones de dólares corrientes. Saldos)

	1975	1980	1983
Estados Unidos	3.535,0	5.855,0	7.301,0
Japón	-358,7	-322,2	-179,1
Alemania	-415,7	-595,1	-633,3
Francia	-78,1	-135,2	-104,5
Reino Unido	10,3	106,8	243,9
Italia	-389,5	-428,6	-634,4
Canadá	-136,7	0,0	-238,5
España	-322,2	-467,3	-823,9
Australia	0,0	0,0	0,0
Países Bajos	-83,8	-162,4	0,0
Suecia	-3,4	0,0	54,8
Austria	-61,7	-85,4	-124,8
Dinamarca	12,4	0,0	0,0
Finlandia	32,4	-17,3	0,0
Portugal	0,0	-39,9	-75,0

Fuente: OCDE.

relativa recuperación de la inversión en bienes de equipo de los últimos tres años (ver cuadro 14).

El escaso esfuerzo financiero desarrollado, tanto en términos globales, como por las empresas, en particular, en materia de desarrollo e innovación tecnológica, se ve además gravado por un marco institucional y una política tecnológica claramente insuficiente y desfasado para hacer frente a los enormes retos y déficit con que se enfrenta el sistema productivo español.

CUADRO 13

Balanza tecnológica de España
(Millones de pesetas)

Años	Ingresos	Pagos	Saldos	Ingresos/ pagos × 100
1980	10.873	44.393	-33.520	24,5
1981	16.698	52.392	-35.684	31,8
1982	15.707	79.984	-64.277	19,6
1983	18.691	88.383	-70.073	20,7
1984	20.780	84.772	-63.992	24,5
1985	24.500	104.100	-79.600	23,5
1986	26.200	107.700	-81.500	24,3

Fuente: Banco de España.

Como reiteradamente se ha venido insistiendo en los informes de la OCDE, el sistema ciencia-tecnología adolece en España de una falta de planificación y coordinación, de una excesiva proliferación de organismos, de una dotación presupuestaria reducida, de una inadecuada articulación sector público-universidad-empresas, y de una anticuada organización de la universidad y el CSIC, entre otros déficit²¹. Todo ello redundando en una utilización dispersa e ineficiente de los limitados recursos dedicados a I + D, contribuyendo a reproducir la situación de atraso y dependencia tecnológica. A pesar de que a lo largo de la transición —y como respuesta a los nuevos y acuciantes imperativos que se derivan para el sis-

CUADRO 14

Saldo del comercio de manufacturas según la densidad de I + D
(En millones de dólares)

	BAJA DENSIDAD I + D		MEDIA DENSIDAD I + D		ALTA DENSIDAD I + D	
	1975	1985	1975	1985	1975	1985
Alemania, República Federal de	-450	-5.717	26.599	48.015	5.731	6.821
Australia	1.353	-679	-2.883	-7.361	-1.161	-3.462
Austria	414	902	-688	-1.067	-309	-328
Bélgica-Luxemburgo	3.521	3.593	369	1.114	-719	-342
Canadá	893	6.678	-5.343	-6.683	-2.324	-6.979
Dinamarca	232	1.279	-686	-1.082	-378	-545
España	603	6.742	-1.769	369	-1.411	-1.562
Estados Unidos	-12.039	70.359	13.053	-59.698	11.922	5.751
Finlandia	1.757	5.693	-1.521	-1.737	-683	-842
Francia	2.941	-1.138	6.209	5.937	797	2.048
Grecia	-635	-734	-1.196	-2.022	-355	-641
Irlanda	321	88	-683	-413	-62	1.038
Islandia	-121	-153	-149	-270	-44	-99
Italia	5.066	9.558	5.581	7.393	30	-1.557
Japón	13.377	10.050	17.170	81.527	4.180	28.105
Noruega	-511	-1.017	-1.867	-3.652	-554	-1.128
Nueva Zelanda	613	2.082	-1.046	-2.042	-381	-911
Países Bajos	4.407	7.805	-309	312	481	353
Portugal	314	2.194	-759	-1.007	-234	-244
Reino Unido	-6.218	-12.379	6.166	-1.599	2.888	655
Suecia	898	4.027	-208	1.274	55	-115
Suiza	-2.591	-5.463	1.541	1.097	2.230	2.793

Fuente: UNCTAD (1987).

tema productivo de las profundas transformaciones operadas bajo el impacto de la crisis, y de la configuración en ciernes del nuevo bloque tecno-industrial, así como de la integración en la CEE²²-, se han llevado a cabo un significativo conjunto de iniciativas encaminadas a superar las deficiencias organizativas y políticas del sistema ciencia-tecnología, los problemas de fondo distan mucho de haberse resuelto y en determinados aspectos ni tan siquiera han sido abordados²³.

La totalidad de los indicadores al uso continúan, incluso con tendencia al agravamiento en los últimos años, reflejando una evolución acusadamente negativa de la situación de dependencia tecnológica que tan fuertemente condiciona el desenvolvimiento de la economía española y sus posibilidades de futuro.

La agudización de la dependencia financiera y tecnológica a lo largo de la transición, si bien en lo inmediato puede haber contribuido a amortiguar el impacto de la crisis sobre el circuito de la acumulación de capital, a medio-largo plazo plantea problemas de enorme gravedad y trascendencia. Más allá de los abultados costes inmediatos derivados de esta situación en concepto de pagos tecnológicos, repatriación y fuga de excedentes, servicio de deuda externa, etc.; el elevado grado de dependencia, especialmente en su vertiente tecnológica, que mediatiza el sistema productivo, reduce considerablemente sus posibilidades competitivas en el mercado internacional, y tiende a profundizar la posición subalterna que él mismo ocupa en el marco de la división internacional del trabajo. En un período de profundas transformaciones estructurales como el actual, en el que se están definiendo los lineamientos de un nuevo bloque tecno-industrial, sólo los países que, entre otras premisas, generen y dispongan las tecnologías de futuro y estén en condiciones de promover un proceso de innovación técnica audaz y en vanguardia, podrán acometer con éxito la corrección de los desajustes y desequilibrios derivados de la crisis, e impulsar las transformaciones necesarias para garantizar una posición aventajada en el contexto del sistema económico internacional. Insistir en el camino de la dependencia tecnológica, y en la vía de confiar el desarrollo de las ramas ascendentes y más dinámicas al capital transnacional y a sus estrategias de internacionalización, como está sucediendo en nuestro caso, sólo puede conducir a una creciente subalternización del capitalismo español en el marco del proceso internacional de acumulación,

y a una mayor desnacionalización y estrechamiento de los márgenes de actuación interventora y reguladora de la política económica. Ello, sin olvidar otros aspectos no menos importantes, como los referidos a las disfunciones y desajustes estructurales que conlleva la dependencia tecnológica en las industrias estratégicas de la Rama I = producción de medios de producción.

V. Modificaciones en la estructura social y en la esfera de la distribución

Las profundas transformaciones experimentadas por el sistema productivo y económico a lo largo de la transición, se han traducido en cambios, igualmente radicales de la estructura y la dinámica social, así como en la esfera de la distribución.

Además de las significativas modificaciones que se vienen registrando en la estructura ocupacional y en la composición de la clase obrera y el asalariado, también la composición del capital y la articulación de sus distintas fracciones en el bloque dominante experimentan importantes alteraciones.

Las tendencias imperantes durante la fase expansiva del ciclo al cuasi-pleno empleo, a la creciente participación de las rentas salariales en la renta nacional y al progresivo aumento de su capacidad adquisitiva, a la superación de situaciones de marginalidad económica, y a una relativa homogeneización de los modos de vida entre los distintos colectivos asalariados en expansión, se han visto drásticamente alteradas por el impacto depresivo de la crisis y los procesos de reestructuración derivados tanto de las dinámicas de recomposición del modo de producción capitalista, como de las políticas de ajuste promovidas a lo largo de la transición.

V.A. Crisis de acumulación y destrucción de empleo

En el curso de la crisis y de la transición, la economía española acusó un intenso proceso de destrucción de empleo. Entre 1975, año en el que se inicia este proceso, y 1985, año a partir del cual se invierte la tendencia y se inicia una lenta recuperación de la ocupación, se pierden más de 2

millones de puestos de trabajo en términos netos. Haciendo abstracción del papel compensador desempeñado por el sector servicios, que en el curso de esos años generó más de 300.000 nuevas ocupaciones, el número de empleos destruidos en el resto de los sectores (agrario e industrial-construcción) se eleva a más de 2.300.000. De los cuales 1.054.000 corresponden al sector agrario, 818.000 al industrial y 445.000 a la construcción. La gravedad de esta acusada tendencia se refleja en el dato impresionante, de que en el curso de la década de cada 100 empleos se destruyen casi 20. El dato se vuelve tanto más inquietante si tenemos presente la tradicionalmente baja tasa de ocupación (empleo en relación con la población en edad de trabajar (16 < 65 años)) que registra la economía española. Así, en 1985, frente a una tasa de ocupación media del 58% para los países europeos de la OCDE, España sólo alcanzaba un modesto 38,1% (ver cuadro 15).

Este intenso proceso de destrucción de empleo unido a otros factores, que analizaremos a continuación, dio lugar a la formación de un elevado volumen de paro que, siempre ateniéndonos a los criterios estadísticos del INEM y el INE, ha llegado a situarse en los últimos años, a pesar de la relativa recuperación registrada en el empleo²⁴, en cifras próximas, y persistentes, a los 3 millo-

nes de parados. Lo que viene a representar una tasa de paro, fluctuante, en torno al 20%; la más elevada, con diferencia, de todos los países de la OCDE que registran una tasa media de paro del 10%.

— A la hora de abordar las causas explicativas de la evolución del paro en la economía española, resalta, en primer término, un dato de la mayor relevancia. Mientras que en el resto de los países europeos de la OCDE el paro crece como consecuencia, fundamentalmente, de la elevación de la población activa, es decir, debido a la incorporación al mercado laboral de nuevas promociones de mano de obra que no encuentra colocación; en el caso de España, el paro es, principalmente, una resultante de la destrucción de puestos de trabajo. Esta es, al menos, la tendencia entre 1975 y 1985, pues a partir de esta fecha, en que comienza a registrarse de nuevo creación de empleo en el sector industrial, el principal factor alimentador del paro será, al igual que venía sucediendo en el resto de los países europeos, el crecimiento de la tasa de actividad.

— El análisis de las causas que provocaron en España, a lo largo del período 1975-85, un destrucción tan masiva de puestos de trabajo, sin comparación posible con ningún otro país de la OCDE, requiere considerar en términos diferen-

CUADRO 15
Actividad, empleo y paro

	PET	TA	PA	E	U	u	e
1965	22.656	54,1	12.257	12.062	195	1,6	53,2
1970	23.882	52,5	12.538	12.397	141	1,1	51,9
1975	25.229	52,9	13.346	12.886	460	3,4	51,1
1980	26.693	49,9	13.320	11.818	1.502	11,3	44,3
1985	28.418	48,6	13.811	10.840	2.971	21,5	38,1
A							
1990	29.896	50,0	14.948	11.958	2.990	20,0	40,0
1995	31.092	51,0	15.857	12.686	3.171	20,0	40,8
2000	31.558	52,0	16.410	13.128	3.282	20,0	41,6
B							
1995	31.092	52,0	16.168	12.934	3.234	20,0	41,6
2000	31.558	54,0	17.041	13.633	3.408	20,0	43,2
C							
1995	31.092	51,0	15.857	13.478	2.379	15,0	43,3
2000	31.558	52,0	16.410	14.769	1.641	10,0	46,8
D							
1995	31.092	52,0	16.168	13.743	2.445	15,0	44,2
2000	31.558	54,0	17.041	15.337	1.704	10,0	48,6

PET: Población (16 +), en miles de personas.

TA: Tasa de Actividad, PA/P, (%).

PA: Población Activa, en miles de personas.

E: Empleo, en miles de personas.

U: Paro, en miles de personas.

u: Tasa de paro, U/PA, (%).

e: Empleo en relación a la población (16 +), E/P, (%).

Fuente: Informe-Comisión de expertos sobre el desempleo (1988).

ciados el sector agrario, por un lado, y el industrial, por otro, puesto que en cada uno de ellos la destrucción de empleos responde a procesos de naturaleza distinta que, además, tienden a evolucionar de manera muy diferente en una perspectiva de futuro.

— La acusada reducción de empleo en el sector industrial responde, tanto, a la ya mencionada gravedad diferencial que registra la crisis en el capitalismo español, como al rápido y sostenido crecimiento que, paradójicamente, experimenta la productividad a lo largo de la crisis²⁵ (ver cuadros 16 y 17). En contraste con lo que sucede en el resto de los países capitalistas industrializados, en los que como consecuencia de la caída de la in-

versión y, por tanto, de la innovación técnica, el incremento de la tasa de productividad en el sector industrial decae a niveles mínimos que se mantienen hasta hoy; en el caso de España, sin llegar a alcanzar los niveles de crecimiento previos a la crisis —promovidos por un intenso proceso de sustitución de fuerza de trabajo por capital—, la tasa de productividad industrial ha continuado creciendo a ritmos elevados debido fundamentalmente a los fuertes *ajustes* de plantilla y a la intensificación de los ritmos laborales, que tuvieron lugar en la última década. El relativo debilitamiento y repliegue del movimiento obrero y sindical a partir de 1977, junto con la progresiva y sistemática abolición de las rígidas normativas laborales heredadas del *estado corporativo* —que reflejaban, en parte, cesiones frente a las luchas obreras y sindicales—, permitieron al empresario español acometer un duro reajuste de las estructuras ocupacionales de las empresas, liquidando los “excedentes de plantilla” provenientes de la anterior situación y generados por la propia crisis, mediante una masiva expulsión de trabajadores del proceso productivo. Esta fue la base principal, junto con la reducción de los salarios, sobre la que se asentó el notable crecimiento experimentado por la productividad, a lo largo de un período caracterizado, paradójicamente, por una acusada atonía inversora.

CUADRO 16 Incremento anual de la productividad en España	
1975	2,90
1976	6,20
1977	3,80
1978	4,20
1979	1,80
1980	7,90
1981	2,80
1982	2,10
1983	2,70
1984	5,00
1985	3,00
1986	0,70

Fuente: INE, Banco de España

CUADRO 17 Productividad del trabajo ¹ Variación en %	
Países	1983/73
Alemania	1,3
Bélgica	2,1
Dinamarca	2,2
Francia	2,1
Grecia	2,0
Holanda	1,9
Irlanda	2,9
Italia	1,2
Luxemburgo	0,8
Portugal	0,7
Reino Unido	1,6
Estados Unidos ²	2,2
Japón ²	1,6
Canadá	2,3
TOTAL CEE	2,0
TOTAL OCDE	2,2
ESPAÑA	3,8

¹ PIB/Empleo

² PNB/Empleo.

Fuente: OCDE

Parece oportuno precisar, frente a una opinión un tanto extendida, que los procesos de innovación técnica, basados en la aplicación industrial de las nuevas tecnologías, han tenido un impacto muy pequeño en la destrucción de empleo a lo largo de la crisis, debido, entre otras razones, a que la caída de la inversión a lo largo del período, impidió, más allá de algunas experiencias aisladas, y poco significativas a tal efecto, impulsar una dinámica de difusión de las mismas²⁶. El problema de fondo del capitalismo español en relación con esta cuestión radica, como se desprende del análisis comparativo de las ratios inversión/empleo y PIB/empleo, con el resto de los países europeos de la OCDE, en su limitada capacidad estructural para generar empleo. Sin duda, no es este un hecho ajeno a algunos de los rasgos y limitaciones que registra la estructura de la acumulación capitalista en España, que ya hemos tenido ocasión de comentar y sobre los que volveremos más adelante.

— La intensa pérdida de empleo en la agricultura a lo largo de la crisis, responde a motivaciones de fondo distintas de las reseñadas para el

sector industrial. Aquí, la destrucción de empleo, no se debe tanto a un proceso originado en la crisis de acumulación del capital, como a una tendencia inherente al propio desarrollo de la agricultura capitalista que, en España, a pesar de haber experimentado grandes avances en las tres últimas décadas, se encuentra incompleta, y lejos de alcanzar cotas de capitalización, similares a las sostenidas por el resto de los países industrializados. En realidad, a lo largo de la crisis, la pérdida de empleo agrario a continuado moviéndose en términos muy similares, a como ya lo venía haciendo en las dos décadas anteriores. Desde 1950, en que la población activa agraria representaba el 47,6% de la total, hasta 1987, en que este índice descende hasta un 17%, el empleo agrario se reduce en más de 5 millones de puestos de trabajo. Los procesos de capitalización y mecanización de la agricultura conducen a este resultado lógico, al tiempo que impulsan una elevación significativa y sostenida de la productividad del sector.

En los próximos años, y en términos que analizaremos más adelante, este proceso de reducción de la población agraria continuará profundizando, si cabe, con mayor intensidad todavía, como consecuencia de la integración en la CEE, hasta alcanzar niveles de productividad similares a los imperantes en el área comunitaria, y una tasa de ocupación sensiblemente inferior, por tanto, a la actual del 17%, que desde una estimación prospectiva podría verse reducida hasta alcanzar un 7%. Lo que, en términos absolutos, viene a representar una reducción de entre 800.000 y 1.000.000 de puestos de trabajo en el sector.

— Hasta aquí hemos venido estudiando las causas y evolución del paro desde la vertiente de las transformaciones productivas y de sus repercusiones sobre la estructura ocupacional, y la demanda de fuerza de trabajo. A continuación analizaremos las vertientes relacionadas con la incorporación-oferta de fuerza de trabajo al mercado laboral y, por tanto, con la evolución previsible de la tasa de actividad y de su incidencia sobre la evolución del paro. Si hasta 1985, el paro registrado tuvo su origen fundamental en la primera de las vertientes, es decir, en la destrucción de empleo y en la caída de la demanda de fuerza de trabajo, a partir de ese año, y en una perspectiva de futuro, el incremento de la tasa de actividad se convierte en el factor decisivo a la hora de explicar la evolución y procedencia del paro.

Al igual que sucede con la tasa de ocupación (población empleada/población en edad de traba-

jar (16 > 65 años)), también la tasa de actividad (población activa en relación con la población en edad de trabajar) ha venido moviéndose en España en niveles muy bajos en comparación con los países europeos de la OCDE. En efecto, mientras en éstos la tasa de actividad se sitúa en 1985 en torno a un 65,5%, en España únicamente alcanza el 48,6%. Entre otras cosas, este dato manifiesta la existencia de un elevado volumen de población desanimada, es decir, de población que no se incorpora al mercado laboral debido a la previsión de no encontrar empleo y, que, de hacerlo, hasta alcanzar la tasa de actividad europea, antes reseñada, agregaría al actual volumen de población activa y, consecuentemente, al de paro más de 3.500.000 nuevas personas. (Paro = población activa - empleo).

A lo largo de la transición, la evolución de la población activa ha venido moviéndose en términos simétricos con la evolución de la ocupación y, por tanto, con los cambios registrados en las expectativas de encontrar empleo. Entre 1975 y 1985, la tasa de actividad descendió desde un 52,2% hasta 48,6%. Mientras que, a partir de este último año, y en respuesta a la relativa recuperación de la ocupación y, por tanto, de las mejores expectativas de encontrar empleo, la tasa de actividad ha vuelto a elevarse hasta un 49,2% a finales de 1987.

Es en la existencia de este elevado volumen de población desanimada, y de las enormes reservas laborales con que —a diferencia de lo que sucede, en general, en el resto de los países comunitarios—, cuenta todavía la economía española, donde radica uno de los principales obstáculos en la perspectiva de reducir el paro hasta niveles similares a los que mantienen, en la actualidad, las economías del entorno de la OCDE.

El análisis de la procedencia y evolución de la fuerza de trabajo en disposición de incorporarse al mercado laboral, e incrementar la tasa de actividad, nos permite diferenciar, al respecto, cuatro grandes categorías de origen: 1) la derivada del crecimiento de la población y de la consecuente incorporación de nuevas promociones laborales al mercado de trabajo; 2) la constituida por la mano de obra desplazada del sector agrario en su proceso de capitalización; 3) la conformada por el creciente y pujante incorporación de la mujer al mercado laboral; y 4) la constituida por los inmigrantes retornados de la Europa comunitaria como consecuencia de la crisis.

La conjugación dinámica y en perspectiva de

futuro de estos *reservorios laborales* y su virtual efecto sobre la tasa de actividad ²⁷, arroja un panorama muy sombrío sobre la futura evolución del paro. De no producirse una transformación sustancial de las estructuras producidas, y un intenso proceso de acumulación de capital, incluso bajo el supuesto optimista, y altamente improbable, de un crecimiento económico sostenido del 5%, para los próximos años, resultará muy difícil corregir las actuales tasas de paro. Resulta significativo que entre 1985 y 1987, tres años de relativa recuperación de la actividad económica, mientras el PIB ha crecido un 11,1% y la inversión total un 38,2%, el empleo sólo lo haya hecho un 5,3%, unos 550.000 puestos de trabajo, moviéndonos con series estadísticas homogéneas. Como ha puesto de relieve en su informe de mayo de 1988, la Comisión de Expertos sobre el Desempleo, promovida por la Presidencia del Gobierno: "Para que la tasa de paro fuera aún el 20% al final del siglo, el volumen de empleo debería aumentar entre 2,3 y 2,7 millones de personas entre 1985 y el año 2000, es decir, entre 150.000 y 180.000 personas por año. Para que la tasa de paro se redujera al 10 por ciento, el empleo debería aumentar entre 3,9 y 4,5 millones de personas, es decir, entre 260.000 y 300.000 personas por año ²⁸". En suma, parece bastante claro, que de mantenerse el actual modelo de desenvolvimiento económico, el capitalismo español estrenará el siglo XXI con unas tasas de paro similares a las actuales.

V.B. Cambios en la estructura ocupacional y precarización del empleo

La animación relativa de la inversión a partir de 1985, ha dado lugar a una cierta recuperación del empleo, difícil en todo caso de cuantificar objetivamente, debido a que las modificaciones introducidas en la EPA en 1986 y 1987, tienden a inflar acusadamente, a efectos estadísticos, el número de empleos creados ²⁹. De los aproximadamente 800.000 puestos de trabajo contabilizados, tras estas modificaciones, como nuevos empleos, puede estimarse que, alrededor de 350.000 son más estadísticos o reclasificados, que realmente nuevos. Pero más allá de los problemas que esta cuestión plantea, el hecho más llamativo de la actual creación de empleo radica en el elevado porcentaje de contratos temporales que se están de-

sarrollando, acogidos a los programas de fomento de empleo. Desde 1977, en que comienza a desarrollarse una legislación sistemática en este sentido ³⁰, hasta hoy, los empleos temporales y/o parciales han venido creciendo a ritmos muy elevados, hasta el punto de que a finales de 1987, los asalariados con contrato temporal ascendían al 20% del empleo asalariado total. Si a estos se agregan los empleos a tiempo parcial, obtenemos que ese porcentaje se eleva al 21,6% de los asalariados, lo que en términos absolutos equivale a 1.764.200 personas ³⁰. Se trata de uno de los porcentajes de precarización laboral más elevado de los países del entorno comunitario y, que, de continuar creciendo al ritmo actual, como todo hace prever de no modificarse la orientación flexibilizadora del empleo predominante en la política económica vigente -Plan de Empleo Juvenil, etc.-, conducirá, a corto plazo, a una profunda remodelación de la estructura ocupacional y del marco contractual capital/trabajo.

La formación en los últimos años de lo que ha dado en llamarse economía sumergida, constituye otra faceta importante de esta tendencia al desarrollo y consolidación de un marco laboral precarizado. Aunque resulta muy difícil cuantificar con precisión el volumen de empleo que se mueve en ese segmento de la economía, existen indicios consistentes de que se trata de cifras relativamente elevadas. Los dos estudios publicados por el Ministerio de Economía y Hacienda en 1986 y 1988, respectivamente, sobre las condiciones de vida y trabajo en España ³¹, detectan un volumen importante de ocupados irregulares, asociados, principalmente, a los niveles más bajos del abanico salarial ³², y a actividades de carácter marginal. Frecuentemente, tiende a resaltarse en exceso el virtual efecto de distorsión que podría ejercer el empleo irregular sobre la cuantificación estadística del empleo y del paro, olvidando otros aspectos mucho más relevantes del mismo. Así, mientras que, en el supuesto límite, de entre los que se vienen barajando, de que un 20% de la población que se declara parada, no lo fuera, por ejercer algún tipo de empleo irregular, la tasa de paro continuaría moviéndose por encima del 17% de la población activa. Tan interesante como esta cuestión, pero menos estudiada, es la referida al impacto distorsionador que el segmento de la economía y el empleo sumergido, estarían ejerciendo sobre el desenvolvimiento general de la economía y el mercado laboral. ^{32a}

V.C. Divergencia distributiva y polarización social

Esta situación económica caracterizada por la existencia de altos volúmenes de paro y elevadas tasas de precarización laboral se ve agravada, en sus consecuencias sociales, por las acusadas carencias que registra en España el sistema de protección social³³, en general, y la cobertura de desempleo, en particular³⁴.

El deterioro de las condiciones de vida de un elevado número de trabajadores, pensionistas, etc, ha desembocado en situaciones sociales límite que entran de lleno en la categoría de pobreza. Atendiéndose al indicador de pobreza, tal como lo define El Programa Europeo de Lucha Contra la Pobreza, diversos estudios han llegado a la común conclusión de que en España, el número de pobres se aproxima a los 10 millones³⁵. En efecto, considerando bajo el umbral de pobreza a las personas cuya renta es inferior a la mitad de la renta neta media por habitante, puede concluirse con el estudio del ISE sobre la «Evolución Social en España» 1977-1987, “que un importantísimo sector de la población, que oscilaría entre un mínimo de 6,3 y un máximo probable de 8 millones de personas, se encontraban en España, entre 1980 y principios de 1984, bajo el techo o umbral de la pobreza y, de ellos, casi cuatro millones estarían en una situación de pobreza severa...”³⁶. Partiendo de las últimas cifras aportadas por el Avance de la Contabilidad Nacional, la renta per cápita correspondiente a 1987, se situaría en torno a las 900.000 ptas, de donde el citado estudio llega a la conclusión de que lejos de mejorar, las tendencias a la pobreza tienden a agravarse, dado que “la mayoría de los españoles, alrededor de 27 millones (más o menos un 70% de la población), no alcanzaría ese nivel medio. Más aún, cerca de un 30% de españoles, unos

11,5 millones, vivirían con una renta anual inferior a 500.000 ptas, lo que situaría a casi todo el colectivo por debajo del «umbral de la pobreza»”³⁷.

Esta tendencia al empobrecimiento de amplios sectores de la población se desarrolla en el marco de un proceso de redistribución regresiva de la renta nacional que ahonda la desigualdad y la polarización social.

Si en 1980, según un estudio realizado en 1983 por A. y J. Inchausti, el 20% de los hogares con ingresos más bajos sólo accedía al 6,39 % de la renta familiar disponible, mientras que el 10% de hogares con la renta más alta acumulaban un 29,23% de la misma; en 1984, una encuesta llevada a cabo, por EDIS, revelaba que, en el primer trimestre de ese año, el 21,6% de los hogares con ingresos más bajos dispone del 6,9% de la renta, mientras que en el polo opuesto un 12% de los hogares acumula ya el 35,8% de la misma³⁸.

Este desigual proceso de distribución de la riqueza y del bienestar, se debe, fundamentalmente, a la incidencia combinada de tres factores: 1) a la restrictiva evolución de la capacidad adquisitiva de los salarios; 2) al desigual impacto de la política fiscal y del gasto público sobre salarios y rentas del capital y, 3) muy especialmente, a la acusada reducción del número de asalariados con empleo a lo largo de la crisis.

La evolución seguida por la distribución de la renta nacional, entre rentas salariales y excedentes de la explotación, es claramente regresiva a lo largo del período de la transición. Como puede observarse en el cuadro 18, en 1978 se produce una inflexión de la tendencia histórica —los salarios comienzan a perder posiciones con relación a los excedentes—, que desembocará, en 1985, en un dato excepcional en el contexto de los países comunitarios, y de gran significación económica y social: los excedentes brutos de explotación supe-

CUADRO 18

Distribución de la renta nacional
Porcentaje de la Renta Interior Bruta (PIB a precios de mercado)

AÑOS	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985 (P)	1986 (A)	1987 (E)
Remuneración de los asalariados	52,2	52,4	52,2	51,2	51,3	50,4	50,1	47,4	46,4	45,5	45,8
Excedente Bruto de Explotación	42,5	43,3	43,2	44,2	43,4	44,3	44,0	46,5	46,6	45,8	45,6

(P): Provisional.

(A): Avance.

(E): 1.ª Estimación.

Fuente: Contabilidad Nacional base 1980. INE.

ran a las remuneraciones de los asalariados en el reparto de la renta interior bruta. Lo cual viene a representar una involución histórica que nos retrotrae al año 1972, en el que los salarios remontan por primera vez a los excedentes.

Entre 1978 y el año 1987, en que parece detenerse esta tendencia involutiva en la distribución de la renta nacional, los salarios pierden siete puntos porcentuales: dos puntos entre 1978 y 1983 y casi cinco puntos entre esta última fecha y 1987.

Como podremos observar en el siguiente apartado, en realidad esta línea de discriminación negativa de las remuneraciones salariales en el proceso de la distribución, se ha visto agravada, como consecuencia de la acción redistribuidora de las políticas presupuestarias mantenida en los últimos años.

VI. Cambios en el modo de regulación e intervención del Estado

El desencadenamiento y desarrollo de la crisis motivó un giro sustancial de las políticas económicas y del modo de regulación e intervención estatal³⁹ en la generalidad de los países capitalistas. En España, este giro vino a coincidir, además, con la construcción de ámbitos e instrumentos —escasa e inadecuadamente desarrollados durante el régimen autoritario-corporativo anterior—, y de carácter decisivo en los modernos estados capitalistas, de postguerra, para desarrollar eficazmente su papel regulador e interventor en la esfera de la reproducción, la acumulación y la internacionalización del capital.

VI.A. Tendencias y prioridades de la actuación del Estado en la transición

En los primeros años de la transición la política económica adolece de objetivos claros y articulados, así como de continuidad y perspectiva a medio y largo plazo. La inadecuada valoración de la naturaleza y alcance de la crisis que cultivan los círculos oficiales, y las especiales condiciones y mediaciones políticas y sociales que concurren en esos años sobre la economía española, dificultan la definición y desarrollo de una actuación es-

tatal apropiada para abordar con cierta coherencia y eficacia la crisis. Sólo a partir de 1980 y, sobre todo, desde 1982, comienza a superarse el inmediatismo, la improvisación y el carácter fragmentario que registra la política económica en estos primeros años para entrar en un planteamiento delimitado, sistemático y perseverante en materia de actuación económica estatal. Los objetivos centrales que, prioritariamente, articularán esta actuación a partir de entonces, serán fundamentalmente dos: la corrección de los desequilibrios macroeconómicos más graves y evidentes (inflación galopante, déficit estructural y creciente del sector público, y déficit progresivo del sector exterior), y el saneamiento y recuperación de la rentabilidad empresarial.

En el marco de este planteamiento, el relanzamiento de la inversión capitalista, del crecimiento económico, y de la creación de empleo se confían, y se definen, en función del éxito alcanzado en la consecución de estos objetivos básicos.

Los medios y actuaciones instrumentales de esta estrategia pivotarán principalmente en: 1) la contención salarial, iniciada ya con los Pactos de la Moncloa; 2) un estricto control monetario; 3) una progresiva, aunque desigual, liberalización del sistema económico especialmente acusada en el ámbito del mercado laboral y de la estructura ocupacional; y 4) un intenso saneamiento y ajuste de los sectores más afectados por la crisis.

Más allá de su capacidad para alcanzar los objetivos que pretende, y de sus efectos económicos y sociales, a los que hemos de referirnos más adelante, el desarrollo de esta política económica está promoviendo una profunda redefinición de la actuación económica del estado tanto en su vertiente interventora como reguladora.

Desde los años cuarenta hasta el desencadenamiento de la crisis, y a lo largo de diversas etapas caracterizadas por modalidades peculiares de actuación, el Estado había venido desempeñando en el capitalismo español, al lado de las intervenciones de carácter indirecto, un papel decisivo en el desarrollo y promoción del sistema productivo a través del fomento y creación directa o compartida de nuevas actividades y unidades productivas⁴⁰.

Esta línea de promoción directa, tras entrar en una etapa de estancamiento e indefinición en 1977, se verá cuestionada a partir de 1980, para inflexionar abiertamente, a partir de 1982, hacia un planteamiento que no sólo rechaza la ampliación del sector público empresarial, sino que pro-

pugna impulsa, decididamente, una reducción de su tamaño a través de la privatización o, en su caso, desinversión en determinadas empresas ⁴¹.

El repliegue del Estado en su línea de intervención y promoción directa del proceso de acumulación, presenta como contrapartida, un notable reforzamiento de la intervención indirecta dirigida a facilitar el proceso de reestructuración de las empresas en crisis y la recuperación de la rentabilidad de los capitales privados, a través de una amplia gama de actuaciones que van desde la financiación vía créditos bonificados, transferencias y subvenciones, hasta la reducción de los costos fiscales, etc. Este desarrollo sistemático del *asistencialismo* al capital privado por parte del Estado, se verá, además, reforzado por una acción más decidida, y la utilización de mayores recursos, en el ámbito de la internacionalización, liberalizando la normativa sobre inversión en el extranjero, formentando la exportación a través de líneas crediticias especiales, exenciones y desgravaciones fiscales, primas, etc, así como promoviendo convenios con otros estados y grupos empresariales extranjeros, a fin de abrir nuevos mercados y áreas operacionales en el exterior a los capitales autóctonos.

También en relación con el ámbito de la reproducción general del capital, se advierten importantes modificaciones en la actuación del Estado. En coherencia con los contenidos y objetivos generales de la política económica desarrollada, el modo de regulación estatal ha venido experimentando, a lo largo de la transición, una serie de variaciones sustanciales en sus dos principales vertientes: la política monetaria y el marco jurídico legal.

En el ámbito monetario, la combinación de una mayor liberalización, superadora del rígido dirigismo anterior, con un control sumamente estricto de la oferta y de las disponibilidades líquidas ⁴² —utilizado como instrumento, casi exhaustivo, en la lucha contra la inflación—, ha dado lugar a la sustitución del anterior “modelo de monetización administrada por otro de liberalización enmarcada” ⁴³. Los elevados tipos de interés que ha promovido este nuevo modelo monetario han operado de manera altamente discriminatoria y diferenciada, tanto sobre el crédito al consumo de las unidades familiares, como sobre el capital, penalizado a las empresas con mayor volumen de endeudamiento y menor capacidad de autofinanciación, así como a aquellos que disponen de menores posibilidades de acceso a los

mercados financieros externos que operan con tipos de interés más bajo. El gran beneficiario de este modelo monetario ha sido el capital financiero que, al tiempo que ha gozado, por una parte, de la generosa asistencia del estado en la resolución de la crisis bancaria, ha visto, por otro, elevarse ininterrumpidamente sus excedentes de intermediación a partir, y sobre la base, del intenso proceso de transferencia de rentas que promovió, en su favor, y a costa del sector real de la economía, la fuerte y sostenida elevación de los tipos de interés ⁴⁴. En términos generales, este modelo monetario restrictivo ha ejercido, además, un impacto muy negativo sobre la estructura de costes empresariales desanimando la inversión productiva y el desarrollo industrial, al tiempo que ha alimentado tendencias especulativas muy acusadas en el ámbito bursátil e inmobiliario.

En el ámbito jurídico-legal, de la regulación, los cambios introducidos a lo largo de los diez últimos años, han tendido a recrear un contexto más favorable para la reproducción y recomposición general del capital, tanto en relación con la esfera de la circulación y la internacionalización, como en el de la cualificación y reproducción en general de la fuerza de trabajo y, muy especialmente, en lo referente a la definición de un nuevo marco de relaciones contractuales capital/trabajo, y de una nueva estructura ocupacional, guiada por la creciente *flexibilidad de plantillas* y *el peso creciente de la contratación temporal*.

En definitiva, el nuevo modo de intervención y regulación estatal, que ha venido configurándose a lo largo de la transición y la crisis, tiende abiertamente, en contraste con los objetivos de las políticas económicas keynesianas y, en otros términos, con el anterior modo de regulación corporativo-intervencionista vigente en España, a reforzar el papel del mercado como mecanismo central y determinante de la actividad económica y a potenciar, como consecuencia, el protagonismo y el poder del capital frente a la fuerza del trabajo. La renuncia a la intervención económica directa, promotora de un sector público empresarial tecnológicamente innovador y dinamizador del sistema productivo, y el reforzamiento de la intervención indirecta (en forma de *asistencialismo empresarial*) y de un modo de regulación de clara matriz neoliberal, no solamente está contribuyendo a alterar la correlación de fuerzas capital/trabajo en el ámbito del mercado laboral, del proceso de producción, y de la distribución de la renta, sino que favorece, además, la configuración de una es-

estructura económica que tiende a reproducir los desequilibrios subyacentes básicos del sistema productivo.

VI.B. Política fiscal, articulación del gasto público y redistribución social de la renta

La transición al nuevo régimen constitucional situó en primer plano la necesidad de construir un sector público acorde, tanto, con el desarrollo de una administración democrática, dotada de los recursos e instrumentos elementales para poder alcanzar un nivel básico de cohesión y legitimación social, como con las tareas más apremiantes que el Estado debería acometer en respuesta a los graves problemas y retos económicos y sociales heredados y/o derivados de la crisis.

En términos coherentes con esta necesidad, una de las primeras y más importantes iniciativas que llevó a cabo el régimen de la transición fue la de construir un nuevo sistema fiscal más eficiente, en términos de capacidad de recaudación y, en principio, más democrático y progresivo, en términos de favorecer una redistribución positiva de la riqueza y mayores cotas de justicia y equidad social. Su aplicación permitió elevar notablemente el volumen de ingresos públicos, que de representar el 27,7% del PIB en 1978, han pasado a suponer alrededor del 38% en 1987. El intenso y sostenido crecimiento de la presión fiscal (ingresos tributarios más cotizaciones en relación con el PIB) a lo largo del período de la transición, hasta situarse en un 34% al finalizar 1987, no ha sido suficiente, sin embargo, para alcanzar las cotas de presión fiscal vigentes en la CEE, que aún superan a las españolas, como media, en más de 7 puntos porcentuales (ver cuadros 19 y 20). Tampoco fue suficiente para cubrir la expansión del gasto público que de representar el 29,4 % del PIB en 1978, ha pasado a suponer más del 43% en 1987, un porcentaje igualmente distante todavía del vigente como media en los países de la CEE que supera el 55% del PIB.

VI.B.1. Principales tendencias en la evolución del gasto público

La evolución de las grandes partidas del gasto público revela tanto la naturaleza y orientación del nuevo modo de intervención y regulación estatal, que ya hemos reseñado, como, relacionado

CUADRO 19

Evolución presión fiscal en España

AÑO	PRESION FISCAL
1975	21,4
1976	22,5
1977	23,5
1978	24,4
1979	25,5
1980	26,9
1981	28,1
1982	28,1
1983	30,3
1984	30,7
1985	31,2
1986	32,3
1987	34,1

Fuente: INE y Banco de España.

CUADRO 20

Presión fiscal por países. Año 1985
(en % sobre el PIB)

Alemania	43,6
Francia	47,3
Reino Unido	37,9
Italia	43,2
Austria	45,9
Bélgica	45,2
Dinamarca	51,9
Finlandia	39,0
Grecia	32,7
Irlanda	40,5
Holanda	45,2
Noruega	50,0
Suecia	53,3
Total media	44,2
ESPAÑA	31,2

Fuente: OCDE (1987).

en términos articulados con los ingresos fiscales, el signo redistribuidor de este modo de actuación del Estado (ver cuadro 21).

Grosso modo cabe destacar los siguientes rasgos significativos en la estructura del gasto público: a) una baja, y descendente, participación de la inversión pública sobre el gasto global; que de representar, por todos los conceptos, el 10,9% del gasto público en 1975, se ha visto reducida por debajo del 8% en 1987; b) una participación significativa, pero igualmente descendente, del consumo público que, tras pasar del 37% en 1975 a un 38,4% en 1980, ha caído progresivamente hasta suponer únicamente un 32% en 1987; c) respecto al otro gran capítulo del gasto, las prestaciones sociales, se advierte un fuerte crecimiento entre 1975, año en que representan el 37,1% del total, hasta 1979 en el que llegan a alcanzar una participación porcentual del 42,6% para disminuir

CUADRO 21
Gastos no financieros de las Administraciones Públicas
(En porcentaje del PIB)

Conceptos	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
1. Consumo público	11,5	12,2	12,6	12,8	13,3	13,1	13,4	13,3	13,8
1.1. Remuneraciones de asalariados	9,4	9,8	10,3	10,2	10,6	10,5	10,7	10,4	10,5
1.2. Compras netas	2,1	2,4	2,3	2,6	2,7	2,6	2,7	2,9	3,3
2. Prestaciones sociales	12,0	12,8	14,2	14,1	14,5	14,5	14,9	14,6	14,5
3. Subvenciones, transferencias corrientes y cooperación internacional corriente	3,3	3,6	3,5	4,0	4,2	4,5	4,1	3,6	3,4
4. Intereses efectivos	0,6	0,7	0,8	1,0	1,4	2,1	3,5	4,0	3,6
5. Empleos de capital	3,0	3,5	4,2	5,3	5,1	4,6	6,0	6,1	5,6
5.1. Formación bruta de capital fijo	1,8	2,0	2,3	3,1	2,9	2,6	3,7	3,7	3,6
5.2. Transferencias de capital	1,2	1,5	1,9	2,2	2,2	2,0	2,3	2,4	2,0
6. Total empleos no financieros (1 a 5)	30,4	32,8	35,3	37,2	38,5	38,8	41,9	41,5	40,9

Fuente: Cuentas de las Administraciones Públicas: IGAE.

ininterrumpidamente desde entonces, a excepción del año 1980, hasta situarse en 1987 por debajo del 34%; d) en la parte restante del gasto, hasta un 25%, aproximadamente, hay que destacar el elevado peso de los intereses de la deuda pública que de representar el 1,9% en 1975, han llegado a superar el 10% en 1987 y, muy especialmente el componente de ayudas a las empresas que en concepto de transferencias, subvenciones, desgravaciones y exenciones, se situó, así mismo, en 1987, en torno a un 10% del total del gasto público (ver cuadros 22, 23 y 24).

A efectos de ponderar adecuadamente el alcance y significado de estas tendencias del gasto público, resulta preciso tomar en consideración otros aspectos y rasgos de las mismas, antes de entrar a analizar directamente la vertiente redistribuidora de los presupuestos del Estado.

CUADRO 22
Evolución del gasto en prestaciones sociales en España

Año	Porcentaje del PIB
1.977	10,4
1978	12,0
1979	12,8
1980	12,8
1981	14,1
1982	14,0
1983	14,5
1984	14,4
1985	14,9
1986	14,5
1987	14,5 (p)

(p) provisional

Fuente: Cuentas de las Administraciones Públicas.

CUADRO 23
Evolución del gasto social público (75/87)

	Δ en % sobre el PIB	Tasas anuales de Δ real (medias anuales)
Gasto público total	17,13	6,6
Prestaciones sociales	5,24	5,9
Educación	1,51	6,8
Sanidad	0,57	3,3
Viviendas y serv. colect.	0,99	7,9

Fuente: Cuentas de las Administraciones Públicas.

Con relación a los gastos sociales, más allá de constatar una pérdida de más de 8 puntos porcentuales en su participación en el gasto público total entre 1979 y 1987, se impone contemplar otros indicadores que le dan a este dato mayor perspectiva y significado objetivo. Para ello tomaremos como referencia: a) la evolución de la participación de los gastos sociales en el PIB; b) la evolución de la población cubierta por estos gastos; y c) la comparación de los gastos sociales en España y en los países de la CEE. Con relación a los dos primeros aspectos, cabe destacar que, arrancando de un nivel histórico muy bajo, a partir de 1977 los gastos sociales considerados en sus distintos niveles referidos tanto a la Seguridad Social, al nivel más genérico de Prestaciones Sociales, o considerados en su globalidad de Protección Social, incrementan su participación sobre el PIB de una manera significativa y sostenida en respuesta al rápido crecimiento que experimentan las clases pasivas, a los efectos sociales de la crisis (incremento de parados, etc.), y a

CUADRO 24
Evolución del gasto social público
(En % del PIB)

	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Prestaciones sociales	9,27	12,67	14,14	14,04	14,53	14,51	14,93	14,63	14,51
Pensiones	5,63	8,56	9,14	9,17	9,69	9,74	10,03	9,91	9,97
Desempleo	0,48	2,22	2,76	2,61	2,50	2,44	2,88	2,87	2,74
Otras prestaciones	3,16	0,19	2,24	2,26	2,34	2,33	2,02	1,85	1,80
Bienes preferentes	6,90	8,93	9,00	8,76	9,09	9,13	9,91	9,83	9,97
Educación	2,09	3,26	3,13	3,03	3,25	3,35	3,60	3,58	3,60
Sanidad	3,78	4,52	4,55	4,32	4,22	4,01	4,46	4,42	4,35
Vivienda y serv. colect.	1,03	1,14	1,32	1,41	1,62	1,77	1,85	1,83	2,02

Fuente: Cuentas de las Administraciones Públicas, Presupuestos Generales del Estado.

la progresiva generalización de la protección social a colectivos y sectores sociales excluidos de la misma en el anterior régimen. Sin embargo, a partir de 1982, el gasto social no sólo comienza a crecer por debajo del gasto público total, además, su incremento tendencial con relación al PIB se estanca primero, para, a partir de 1986, disminuir incluso su participación en éste; y ello a pesar de aumentar notablemente el número de parados sin subsidio de ampliarse el número de pensionistas y la población asistida sanitariamente en cerca de 4 millones de personas. El planteamiento de limitar el crecimiento del gasto y del déficit público a expensas, principal, y casi exclusivamente, de las partidas sociales del presupuesto, ha conducido al extremo de provocar una caída del gasto social per cápita (gastos sociales en relación del número de personas cubiertas por el mismo) y, cabe presumir razonablemente, que, en general, se haya producido, así mismo, un deterioro de la calidad de las prestaciones y servicios públicos, además de un distanciamiento de los niveles alcanzados, al respecto, en los países de la CEE.

En un estudio comparativo, publicado recientemente por la Comisión Europea sobre la evolución de los gastos en Protección Social en los distintos países integrados de la CEE, queda patente, no sólo el notable retraso de España en esta materia, sólo superado, y con escaso margen, por Portugal, sino que, además, esta brecha tiende a ensancharse. En efecto, mientras que en 1980 la diferencia del gasto español con relación al gasto medio de los países de la CEE, era 9,3 puntos porcentuales sobre el PIB superior al de España, en 1984, último año contemplado en el citado estudio, esta diferencia se eleva a 9,7 puntos. Nada parece indicar que esta brecha se haya reducido en los tres años posteriores, para los que todavía no disponemos de datos globales definitivos,

pero durante los cuales, según avances estimativos, mientras que en países como Grecia o Irlanda, como ejemplos significativos, los gastos de protección social han continuado ganando participación en el PIB, en España habrían perdido entre 3 y 4 décimas porcentuales (ver cuadros 25 y 26).

CUADRO 25
Gastos sociales. Por países

PAISES	En % sobre el PIB		Incremento en términos reales (tasa media de Δ en %)
	1980	1985	1980-85
Alemania	26,6	25,8	0,7
Australia	17,3	18,4	3,9
Austria	26,0	28,8	2,9
Bélgica	33,9	35,8	2,2
Canadá	19,5	22,6	4,0
Dinamarca	35,1	33,9	1,8
España	15,6	15,2	1,1
Estados Unidos ..	18,0	18,2	2,7
Finlandia	22,9	22,8	1,4
Francia	30,9	34,2	3,2
Grecia	12,6	19,5	8,2
Irlanda	23,8	25,6	3,5
Italia	23,7	26,7	2,8
Japón	16,1	16,2	3,2
Noruega	24,2	23,5	3,8
Nueva Zelanda ..	22,4	19,8	1,0
Países Bajos	31,8	30,7	2,2
Reino Unido	20,0	20,9	1,9
Suecia	33,2	32,0	0,1
Suiza	19,1	20,5	1,8
MEDIA	23,3	24,6	2,6

Fuente: OCDE

En términos generales, los gastos públicos en sanidad y educación han seguido una evolución y presentan un perfil dentro del presupuesto global de las administraciones públicas, muy similar al de los gastos en protección social. Grosso modo cabe resaltar los siguientes aspectos: 1) tanto los gastos de educación como los de sanidad

CUADRO 26
Gastos por persona protegida en ecus ponderados por poder de compra

	Media CEE	España	%España CEE
Pensiones	7.222	5.513	76
Desempleo	4.601	3.068	67
Enfermedad	674	325	48
Incapacidad	521	237	45
Familia	736	64	8

Fuente: CEE. Dirección General V.

han crecido, a lo largo del período de la transición, por debajo del incremento del gasto público, 2) en el caso de gasto público sanitario, si bien, hasta 1982, experimenta un cierto, aunque tenue, incremento con relación al PIB, a partir de esa fecha esta participación decae para no volver a recuperarse hasta 1987; a diferencia del gasto sanitario, los gastos públicos en educación mantienen un incremento continuo y moderado sobre el PIB hasta 1985, para perder posiciones ininterrumpidamente desde entonces; 3) el gasto público per cápita disminuye tanto en relación con la sanidad, como con la educación, como consecuencia del notable incremento del número de beneficiarios que tiene lugar especialmente en los cinco últimos años; 4) tanto el gasto público sanitario, como el educativo, mantienen una acusada distancia en su participación en el PIB, con relación a la media de la CEE, en donde estos conceptos alcanzaban en 1987, cotas de participación en el PIB, superiores al 7% y al 6% respectivamente, frente a un 4,68% y un 3,08% en España para igual año.

Dentro del consumo público, concepto que engloba las renumeraciones de los asalariados de la administración y la compra de bienes y servicios públicos, y que incluye los gastos educativos y sanitarios, que acabamos de comentar, destacan los gastos militares tanto por su peso desmesurado — $\frac{1}{3}$ del consumo público total (las inversiones militares se consignan presupuestariamente como compras de bienes y servicios)—, como por su ritmo de crecimiento, muy superior a las del resto de las partidas de este concepto presupuestario.

Mientras que en 1987, por ejemplo, la mayoría de las partidas apenas experimentaron crecimientos reales significativos, los gastos militares crecieron un 32,6%.

En contraste con el bajo crecimiento, en relación al PIB, de los gastos sociales, de consumo y de inversión pública, en un período en el que, en principio, parecería lógico, promover algún tipo de actuaciones anticíclicas —que, como prueba la experiencia de otros países, adecuadamente seleccionadas y articuladas, no tendrían por que resultar necesariamente incompatibles con la adecuada corrección y control de la inflación y el déficit público—, el gasto *asistencialista* a las empresas ha crecido a tasas muy elevadas, hasta alcanzar niveles comparativos muy superiores a los mantenidos por el resto de los países de la CEE y de la OCDE, en general. Aunque, el hecho de que algunos de los conceptos presupuestarios que configuran el *asistencialismo empresarial* adolezcan frecuentemente de cierta dispersión y equívoca conceptualización en la consignación presupuestaria, y de que la difícil cuantificación de otros, tales como las exenciones y deducciones fiscales, hagan muy difícil realizar una ponderación precisa y rigurosa de los mismos —los datos que pueden extraerse con fiabilidad apuntan a un 10% aproximadamente del PIB. Según un informe del Banco de España, dado a conocer en 1987, los gastos estatales en ayudas a las empresas públicas y privadas se elevaron desde el 7,8% del PIB en 1979 (equivalente aproximadamente a un billón de ptas de entonces), a cerca del 10% en 1986 (equivalente a más de tres billones de ptas). A estas cifras habría que añadir las aportaciones de las administraciones municipales y autonómicas, así como las del propio Banco de España, especialmente relevantes en relación con el reflotamiento de los bancos en crisis. El citado informe destaca significativamente que mientras este tipo de ayudas a las empresas se sitúan en la CEE, como media, en torno al 4% del PIB, en España doblan este porcentaje para alcanzar aproximadamente el 10% (ver cuadro 27).

CUADRO 27
Subvenciones de explotación y transferencias de capital concedidas por las administraciones públicas (Precios corrientes m.m)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Total subvenciones de las administraciones públicas	315,1	334,4	489,0	575,8	703,6	738,7	652,2	609,6
Total transferencias de capital (AA.PP)	350,2	461,8	625,9	754,8	911,1	1.041,6	1.170,9	1.181,6

Fuente: Banco de España (1988).

Comentario específico requieren, tanto por su importancia, como por el carácter de sus principales beneficiarios, los gastos públicos empleados en la reestructuración industrial y en el tratamiento de la crisis bancaria. El volumen de recursos públicos absorbidos en todos sus conceptos –subvenciones, créditos y avales, reposiciones y ampliaciones– por la reestructuración industrial llevada a cabo entre 1981 y 1988, se elevaría a unos 900.000 millones de ptas (ver cuadro 28). Significativamente, un número importante de las principales empresas públicas reconvertidas se encontraban vinculadas a los grandes bancos privados, que no sólo retiraron, o renunciaron a su participación en el capital social al entrar éstas en crisis, sino que, además, tampoco llegaron a asumir la cuota de solidaridad en su saneamiento que planteaba el Libro Blanco de la Reindustrialización del MINER.

En relación con la crisis bancaria ⁴⁵, el coste directo de la misma supuso para el sector público, alrededor de 1.339.711 millones de ptas según cálculos de uno de sus estudiosos más solventes, Alvaro Cuervo (ver cuadro 29).

Sí, como ya apuntábamos con anterioridad, el modelo monetario articulado a lo largo de la transición, y especialmente en los últimos cinco años, ha contribuido a promover un esquema distributivo que favorece objetivamente al capital financiero, todo parece indicar que, también en la orientación de los recursos destinados a *asistencia empresarial*, los principales beneficiarios han sido los grandes grupos financieros.

CUADRO 28

Reconversión industrial: Las ayudas estatales (Millones ptas)

Sectores	Total ayudas estatales	
	Utilizadas al 31-12-86	Previstas 1986-1988
1. Electrodomésticos de línea blanca	17.490	33.249
2. Aceros especiales	41.059	12.807
3. Aceros comunes	36.341	700
4. Siderurgia integral	447.644	241.360
5. Equipo eléctrico para automoción	1.192	4.000
6. Semitransformados del cobre	2.268	34
7. Forja pesada para estampación	273.117	137.410
8. Construcción naval	4.714	3.385
9. Componentes electrónicos ..	41.830	25.653
10. Textil	-	-
11. Calzado	3.025	33.960
12. Fertilizantes	3.025	33.960
TOTAL	882.602	42.972

Fuente: Buesa, M. et al: Estructura Industrial de España.

CUADRO 29
Costes de la crisis bancaria
Aportación del sector público (millones ptas.)

	Pesetas corriente	Pesetas constantes (1985)	Valor económico (1985)
Fondo de Garantía de Depósitos en Establecimientos Bancarios Rumasa, Estado ¹	280.087	244.558	210.777
Coste de la deuda y otras ayudas ²	705.354	561.197	480.769
SUBTOTAL Banco de España	985.441	805.755	691.546
Coste de oportunidad de los créditos	354.270	409.972	435.010
Total*	1.339.711	1.215.727	1.126.556

* Como otros costes o aportaciones del sector público se podrían considerar el lucro cesante por la exención de coeficientes de caja y fondos públicos, así como la compra de fondos públicos por el Banco de España a bancos como medida de apoyo al saneamiento de bancos en crisis.

1. En el coste que la crisis de Rumasa ha supuesto para el Estado se incluyen los costes originados por la emisión de Deuda y el apoyo dado a la Banca Masaveu. Los créditos del Banco de España y sus ayudas figuran incluidas como coste de oportunidad para el Banco de España.
2. Como coste de Rumasa para el Estado sólo se considera el vinculado a los saneamientos de los bancos: coste de la Emisión de la Deuda Pública series A y B y las ayudas a la Banca Masaveu.

Fuente: Cuervo, A.: La crisis bancaria en España 1977-1985.

VI.B.2. Principales tendencias en la evolución de los recursos fiscales

La determinación del alcance, orientación y tendencias redistribuidoras de los presupuestos públicos y de la actuación del Estado, requiere estudiar en términos articulados y combinados, tanto la estructura del gasto público, como la estructura recaudatoria de los recursos públicos. Ultimamente se encuentra un tanto extendida, con distintas variantes, una opinión que propugna que la acción redistribuidora del presupuesto debería limitarse, exclusivamente, a la vertiente del gasto, de tal manera que se neutralizase la fiscalidad, es decir, que los impuestos dejasen de tener un carácter progresivo e, incluso, que quedasen reducidos a los indirectos, a fin de fomentar el ahorro y la inversión.

Sin entrar en el fondo, más que discutible, de este punto de vista, en lo que a sus supuestas bondades morigerantes y acumulativas se refiere, lo que parece bastante claro es que la capacidad redistribuidora de presupuesto quedaría extremadamente limitada en un supuesto de "neutralidad fiscal" basada, además, en la imposición indirecta, aunque sólo fuera, en este supuesto, por el efecto, tan viejo, como conocido, de que los in-

gresos con menor, o nula capacidad de ahorro, resultarían penalizados con relación a las rentas elevadas que dedican una cuota reducida de su totalidad al consumo. En última instancia, el problema de la capacidad redistribuidora del presupuesto, sin desconocer otros efectos y virtualidades del mismo, continúa relacionándose, sencilla y básicamente, con lo que aportan las distintas clases sociales, colectivos, e individuos, al presupuesto y lo que reciben de él.

La reforma fiscal que se inicia con la transición, se orienta a construir progresivamente un sistema de fiscalidad equiparable a los vigentes en los países capitalistas desarrollados, en un momento en que la aparición de la denominada "crisis fiscal del estado" y, de manera más genérica, la crisis de rentabilidad del capital, ponen en cuestión y promueven la introducción de correctivos a las tendencias seguidas por las haciendas públicas durante el ciclo expansivo de la postguerra. Parece preciso tomar en consideración este escenario, y la tensión latente que se dio entre la voluntad política de construir una fiscalidad progresiva y democrática y las limitaciones impuestas por la crisis capitalista, para evaluar ponderadamente, en toda su complejidad, la evolución seguida por la fiscalidad y la estructuración del presupuesto, en España, en los último diez años. En caso contrario, resultaría difícil entender cómo, al tiempo, que el sistema fiscal ha ido desarrollándose y ganando madurez y sofisticación técnica —aunque es mucho lo que queda todavía por hacer en materia de corrección y control del fraude fiscal—, ha ido perdiendo, en otro sentido, progresividad y eficacia redistribuidora y, cómo, paradójicamente, esta vertiente regresiva se ha acentuado especialmente a partir del año 1982, como se pone de manifiesto en los siguientes datos y tendencias referidos a las dos principales fuentes de recursos públicos, los impuestos y las cotizaciones sociales:

— La aplicación de la reforma fiscal tendió desde el principio a reforzar el peso de la imposición directa, hasta entonces casi exclusivamente limitada a las rentas del trabajo asalariado, modificando su incidencia y, en su caso, ampliándola a sociedades, patrimonio. Sin embargo, a lo largo del decenio, sólo en el ejercicio de 1980, los impuestos directos superaron a los indirectos en volumen de recaudación. A partir de este año volverán a perder peso, hasta que en 1987, con un margen insignificante, remontan nuevamente a los indirectos, como consecuencia de varias cir-

cunstancias fortuitas que le confieren a este dato un carácter episódico, y entre las que hay que destacar, además de la reactivación de la actividad económica, el afloramiento de nuevos contribuyentes hasta entonces ocultos, así como, muy especialmente, el hecho de que en 1987 se produjo un cambio en el sistema de retenciones a cuenta, que dio lugar a que se contabilizaran catorce meses de retenciones en vez de doce (ver cuadro 30).

CUADRO 30
Impuestos directos en España y en la OCDE
(En % del total ingresos coactivos)

Período	España	OCDE	España/ OCDE
1970	20,2	36,7	55,0
1971	20,8	36,3	57,3
1972	19,8	36,7	54,0
1973	19,8	37,4	52,9
1974	21,4	39,2	54,6
1975	22,0	38,3	57,4
1976	23,8	38,5	61,8
1977	22,4	38,7	57,9
1978	23,7	39,0	60,8
1979	23,8	39,3	60,6
1980	26,0	40,0	65,0
1981	25,2	40,1	62,8
1982	26,0	40,0	65,0
1983	26,1	39,2	66,6

Fuente: OCDE (1985).

— Dentro de los impuestos directos son las rentas del trabajo asalariado las que soportan, con gran diferencia, carga fiscal, con una aportación a la base imponible superior a las tres cuartas partes del total (ver cuadro 31).

La acusada asimetría que se advierte entre la contribución a la base imponible y a la carga fiscal, y la participación en la distribución de la renta nacional, entre rentas del trabajo asalariado y el resto de las rentas —incluso cuando, como sucede en los últimos años, los excedentes han superado a los salarios— denota, tanto la existencia

CUADRO 31
Estructura por fuentes de la base imponible (en %) 1986

Rentas de trabajo asalariado	76,13
Rentas empresariales	8,63
Rentas agrícolas	1,74
Rentas de profesionales	3,38
Rentas del capital mobiliario	5,90
Rentas del capital inmobiliario	2,09
Otras	2,14

Fuente: Presupuestos Generales del Estado.

de importantes bolsas de fraude fiscal en amplios sectores del capital y de las actividades profesionales, como la desigual presión fiscal que soportan las rentas del trabajo en relación a las del capital (ver cuadro 32).

— Las cotizaciones sociales, que continúan todavía recaudando más recursos públicos que los impuestos directos o los indirectos, han experimentado también una evolución regresiva, en términos de redistribución. Tras experimentar un fuerte crecimiento en los primeros años de la transición, entran en una fase de estancamiento con relación al PIB en 1984, para perder posiciones en el mismo a partir de 1986, en lo que se perfila como una tendencia sostenida, motivada por la progresiva y, ya a estas alturas, importante reducción de los tipos de cotización empresarial (que entre 1982 y 1987 se redujeron en 4,3 puntos).

— De esta tendencia, y de la creciente insuficiencia de las cotizaciones sociales para financiar las prestaciones sociales —a pesar de encontrarse sometidas también éstas, como pudimos observar, a un duro redimensionamiento dentro del gasto público, y con relación al PIB—, se derivan dos consecuencias: a) una mayor participación relativa de los trabajadores en las cotizaciones sociales; y b) una contribución cada vez mayor del Estado a la financiación de la Seguridad Social (mientras que en 1977 la aportación del Estado a la financiación de ésta representaba un 3,46%, en 1987 únicamente se eleva al 23,89%, en tanto que, en sentido inverso, las cotizaciones pasaban, en las mismas fechas, del 92,03% a un 74,6%). Resulta evidente que esta creciente financiación de las prestaciones sociales a expensas de los im-

puestos directos e indirectos, conlleva, debido al carácter, en la práctica, socialmente regresivo de los mismos, inevitables efectos negativos sobre la redistribución.

VI.B.3. Aproximación a las tendencias redistribuidoras del presupuesto

A modo de resumen tentativo y sin pretender, en absoluto, agotar un tema que requiere un laborioso y exhaustivo trabajo de cuantificación —que desborda las pretensiones y posibilidades de este trabajo—, para poder llegar a conclusiones precisas y definitivas, cabe inferir las siguientes tendencias en el marco de la actuación redistribuidora del Estado a lo largo de la transición:

— El sistema fiscal discrimina negativamente las rentas salariales, debido, tanto a la desigual presión que soportan éstas con relación a las del capital y otros colectivos sociales, como por el enorme peso comparativo que aún mantienen los impuestos indirectos en la recaudación y el fuerte impacto de los mismos sobre la “cesta de la compra” de los asalariados.

— La fuerte elevación de los gastos en *asistencialismo empresarial*, al mismo tiempo que se reducía la participación de las prestaciones sociales en el gasto, por un lado; y, la reducción de los tipos de cotización empresarial, mientras que se elevaba la aportación relativa de las cotizaciones de los trabajadores, y de los impuestos fiscales, desigualmente pagados por éstos —en la financiación de un gasto social per cápita decreciente—, revelan una creciente y regresiva asimetría en la participación de las clases asalariadas y del capital en el presupuesto.

— Todo parece indicar que desde los prime-

CUADRO 32
Estructura de los salarios y papel del Estado

	Ganancia por trabajador (1)	Salario neto por trabaj. (2)	Cot. S.S. a cargo trabaj. (3)	Cot. S.S. a cargo empresa (4)	Presión fiscal s/trab. (5)	Presión fiscal s/capit. (6)
1980	17,2	15,8	37,7	20,0	41,8	18,3
1981	15,6	14,7	15,5	18,8	43,5	19,8
1982	13,8	13,3	16,5	14,8	43,6	20,3
1983	14,5	13,6	19,0	16,3	46,2	22,5
1984	9,8	9,7	18,6	8,2	48,3	22,1
1985	8,5	7,7	8,9	13,2	49,3	24,2
1986	8,2	6,3	8,6	8,6	52,6	24,0
1987	7,5	7,4	7,3	7,3	54,5	27,1
					MEDIA:	MEDIA:
1983-87	58,6	53,1	79,2	66,0	47,5	22,3
IPC	55,8	55,8	55,8	55,8		
tt. reales	1,8	-1,7	15,0	6,60		

Fuente: CNE.

ros años 80, las tendencias dominantes en la evolución y estructuración de los gastos e ingresos presupuestarios, han propiciado un proceso de transferencia de rentas a favor de los excedentes empresariales y a expensas de las rentas salariales. Lo que viene a significar que los cometidos redistribuidores del presupuesto han sido sacrificados en aras de la recuperación de la rentabilidad capitalista y, que lejos de operar como mecanismo corrector del incremento de desigualdad social derivado de la crisis, en términos globales, la actuación del Estado ha operado regresivamente en las relaciones de distribución capital/trabajo y ha reforzado las tendencias a la desigualdad y la polarización social.

VII. Política de ajuste y reproducción de los desequilibrios estructurales subyacentes

Una política económica de la transición articulada, en términos generales, y de manera un tanto simple y mecánica en torno a la secuencia lógica: recorte costes salariales – recuperación beneficios empresariales – relanzamiento inversión – crecimiento económico – creación de empleo, ha tenido efectos muy desiguales y contradictorios. A corto plazo, sus consecuencias, positivas en la corrección de la inflación, han ejercido un efecto depresivo sobre la actividad económica y el empleo. La contención salarial, no compensada suficientemente por el consumo público, ni por las exportaciones, incidió negativamente sobre la evolución de la demanda agregada; igualmente, las restricciones monetarias repercutirían acusadamente sobre los tipos de interés y por derivación sobre los costes financieros de las empresas, que venían soportando en general tasas muy elevadas de endeudamiento. El efecto combinado de ambos hechos, agravados por las consecuencias de las políticas de reestructuración industrial, se traduciría en una caída notable de la actividad económica y en una destrucción masiva de empleo.

En el medio plazo, si bien, por una parte, ha logrado un cierto control relativo de algunos de los desequilibrios macroeconómicos básicos, un redimensionamiento de la oferta de los sectores más afectados por la crisis y una apreciable desvalorización de capital a costa de liquidar las uni-

dades productivas menos eficientes y reforzar la concentración y centralización empresarial, al tiempo que ha contribuido, notablemente, a facilitar el saneamiento financiero de las empresas, así como a una relativa recuperación de los excedentes y a recrear un clima inversor más favorable; por otro lado, se ha manifestado insuficiente, e incluso pernicioso, en la corrección de los desequilibrios estructurales subyacentes que padece el capitalismo español y su sistema productivo: raquitismo del sector de medios de producción, dependencia y atraso tecnológico, especialización subalterna, baja productividad comparativa, limitada capacidad competitiva, escasa capacidad comparativa de generación de empleo, etc.

La sobrevaloración del papel de los costes salariales en el deterioro de la rentabilidad empresarial, y el énfasis excesivo en su contención, como condición central para la corrección de la inflación y la recuperación de los excedentes, ha dado lugar a un tipo de *ajuste pasivo* del capital, que tiende a sobredeterminar la producción de plusvalía absoluta y a descargar, con enorme dureza, el peso de la crisis sobre los asalariados; al tiempo que, discrimina negativamente la innovación y la difusión tecnológica, promoviendo la instalación de tecnologías de baja y media intensidad, que reproducen el carácter subalterno del capitalismo español en el marco de la división internacional del trabajo y en la perspectiva de su inserción en el seno del nuevo bloque tecno-industrial que se está configurando⁴⁶.

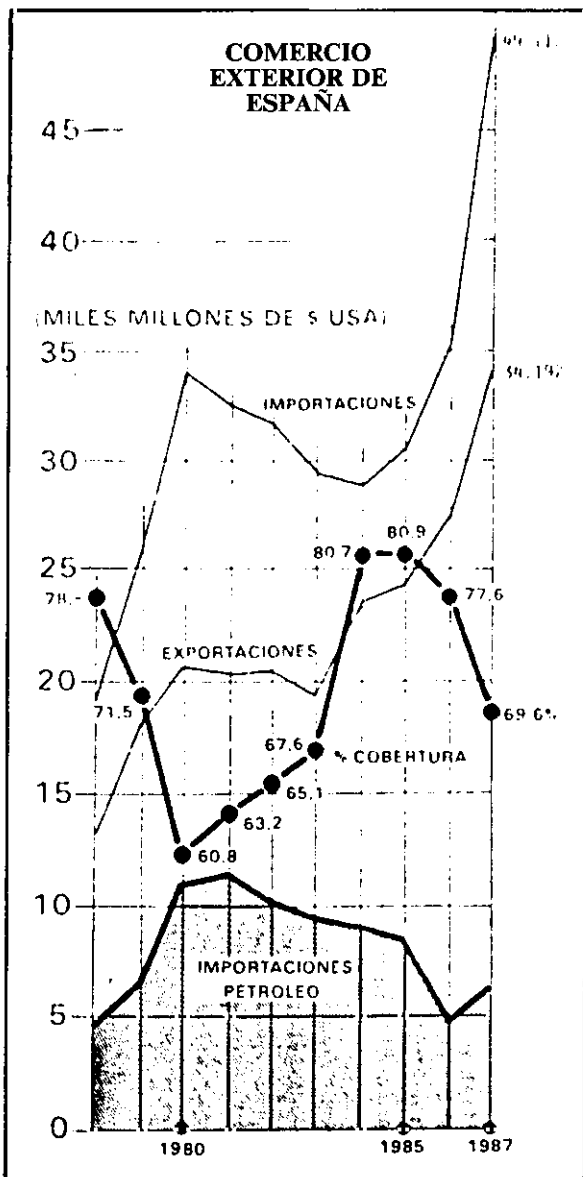
El gran reto con el que se enfrenta de cara al futuro el capitalismo español, radica en su capacidad para afrontar el nuevo y superior estadio de internacionalización y liberalización exterior en el que se está adentrando. De proseguir en la vía del *ajuste y la adaptación pasiva* frente a la crisis y a este proceso superior de internacionalización, el modelo económico resultante podría parecerse mucho, *mutatis mutandis*, a una especie de combinación a escala ibérica de Singapur y Manhattan.

Si se quiere evitar, dentro y en el marco de lo viable, un resultado de esta naturaleza, y promover una corrección consistente y duradera de los desequilibrios macroeconómicos básicos, parece imponerse como inevitable un cambio sustancial de política económica que corrija los excesos monetaristas y neoliberales, con una política de estructuras audaz y a largo plazo.

De proseguir con la actual política, nada garantiza que no se produzca un rebrote contumaz de

la inflación o, que el déficit creciente y estructural de la balanza comercial —a duras penas compensado ya, por unas circunstancias hoy propicias pero absolutamente versátiles como son el tipo de cambio, las modas y corrientes turísticas, o los movimientos de capitales a largo plazo etc—, alcance cotas económicamente insostenibles (ver gráfico adjunto).

El control de la inflación, la moderación de los costes empresariales y la recuperación de los excedentes, y el ajuste macroeconómico en general, basado exclusivamente en el control monetario y salarial choca con límites rígidos e insuperables.



Fuente: BVV (1988).

Límites, que sólo podrán ser remontados mediante transformaciones profundas del sistema productivo, que permitan elevar sustancialmente sus cotas de productividad y competitividad. Y ello requiere, entre otras cuestiones cruciales, impulsar el desarrollo y la modernización tecnológica del sistema productivo, avanzar resueltamente en la construcción de un sistema ciencia-tecnología avanzado, eficiente y dotado de los recursos necesarios, impulsar el desarrollo y la modernización tecnológica del sistema productivo y, muy especialmente, de las industrias productoras de medios de producción, que adolecen de un claro déficit de subspecialización en los sectores, hoy más dinámicos y pujantes tecnológicamente, así como de una notable incapacidad para cubrir la demanda interior de equipamientos básicos, que deben de ser importados a costa de alimentar el creciente desequilibrio comercial exterior (ver cuadro 33).

CUADRO 33
Bienes de equipo 1975-85

Años	Exp./Produ. %	Impor./Consumo (%) aparente
1975	13,6	30,22
1976	15,8	32,9
1977	17,4	31,34
1978	21,9	30,18
1979	27,1	32,75
1980	26,1	32,92
1981	31,4	37,84
1982	30,1	38,3
1983	28,2	39,46
1984	41,9	49,71
1985	42,0	51,55

Fuente: Sercobe (1986).

Podrá discutirse, y con razón, todo lo que se quiera acerca del modo de regulación e intervención del Estado, o sobre el modelo de empresa pública, y la dimensión y líneas de desarrollo del sector público en relación con el mercado y el sector privado. Pero lo que parece bastante claro, a estas alturas, es que el capitalismo español no está en condiciones de corregir y superar sus desequilibrios estructurales básicos, y de afrontar consistentemente la reducción del paro, y la construcción de un bloque tecno-industrial de futuro a base, exclusivamente, de mercado, monetarismo e inversiones extranjeras.

NOTAS

¹ Un análisis empírico y estadístico, de gran interés, sobre la evolución de la rentabilidad en relación con la composición del capital, en varios países, se encuentra en: G. DUMÉIL *et al* (1984): "The tendency of the Rate of profit to fall in the thirties States"(1), *Contemporary Marxism*, n.º 9, pp. 148-164, San Francisco; aunque limitado a Estados Unidos tiene también un gran interés por el refinado análisis que realiza sobre esta cuestión, el trabajo Anwar Shaikh (1987): "The falling rate of profit and the economic crisis the US". *The Imperiled Economy*, pp. 115-127. New York. The Union for Radical Political Economics.

La evolución de la composición orgánica y la rentabilidad del capital en la economía española, ha sido analizada, con gran rigor metodológico y estadístico, por Diego Guerrero en su tesis doctoral: "Acumulación, Distribución y Crisis en España (1954-1987)", recientemente presentada en la Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales, de la UCM.

Para una análisis teórico del proceso de acumulación y la caída de la rentabilidad, Moral Santín, J.A. *et al* (1986): "La acumulación del capital y sus crisis", Madrid, Ed. Akal.

² E. MANDEL (1986): "Las ondas largas del desarrollo capitalista". Madrid, Ed. Siglo XXI; GORDON D. (1980): "Stages of accumulation and long economic cycles", en *Processes of the world system*, Sage Publications, Calif.

³ FREEMAN C., *et al* (1985): *Desempleo e innovación tecnológica*, MTSS, Madrid.

⁴ BRAVERMAN, H (1975): *Trabajo y capital monopolista*, México, Ed. Nuestro Tiempo; Informes OCDE (1987): "Perspectivas de empleo 1987", MTSS; CASTILLO J.J. (comp.): *Nuevas formas de organización del trabajo*, MTSS, 1988.

⁵ *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 1987*, UNCTAD 1987.

⁶ BERZOSA, C. (1988): *Economía: Crisis o recuperación*. Ed. Eudema.

⁷ YAFFE, D. (1973): "The marxian theory of crisis, capital and the state", *Economy and Society*, pp. 186-232, mayo: VV.AA. (1977): *El Estado en el capitalismo contemporáneo*. México, Ed. Siglo XXI; GOUGH, I. (1982): *Economía política del Estado del bienestar*, Ed. Blume, Madrid; OCDE (1985): *El Estado protector en crisis*, Madrid.

⁸ VICO MONTEOLIVA, M. (1987): "La política española de ajuste industrial (1983-1986)", tesis doctoral leída en la UCM. ALBENTOSA, L. (1985): "La política de ajuste aplazada: reconversión industrial", en *Información Comercial Española*, n.º 617-618, Madrid.

⁹ A pesar de las esperanzas que llegó a despertar "las realizaciones industriales impulsadas por el PEIN (...) van a insertarse débilmente en el entramado productivo español (...) lo que hace dudar de su funcionalidad no sólo en cuanto al impulso del crecimiento del conjunto de la economía (...) sino también en cuanto a la difusión de las nuevas tecnologías electrónicas".

BUESA, M. *et al*. (1988): *Estructura industrial de España*. Madrid, RCE.

⁹ VELARDE J. *et al*. (1987): *El sector terciario de la economía española*. Madrid, Economistas.

¹⁰ CUADRADO ROURA, J.R. (1988): "Tendencias económico-regionales antes y después de la crisis en España", en *Papeles de Economía Española*, n.º 34, Madrid.

¹¹ *Renta Nacional de España 1983 y su distribución provincial*, pp. 51 y 52, Servicio de estudios del Banco de Bilbao, 1985.

¹² En un informe oficial presentado en 1988 por el gobierno español ante la Comisión Europea se estima que unos 800.000 trabajadores desempleados, como consecuencia del proceso de liberalización en curso del mercado exterior. Entre los 20 sectores económicos más afectados destacan, en este informe elaborado por los servicios comerciales del Estado, automóviles, motores, electrodomésticos de consumo, textil, etc.

¹² SEGURA J. *et al* (1981): *Cambios en la estructura interindustrial española (1962-1975)*, Madrid, Ed. Fundación INI; M. BUESA, *et al* (1988).

¹³ MORAL SANTÍN J.A. *et al* (1981): "La formación del capitalismo industrial en España (1855-1959)", en *Crecimiento Económico y Crisis Estructural en España (1959-1980)*, Madrid, Ed. Akal.

¹⁴ MUÑOZ, J., *et al* (1978): *La internacionalización del capital en España*, Madrid, Edicusa; MARTINEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. (1979): *Capitalismo extranjero en España*, Ed. Cupsa, Madrid. JIMÉNEZ, F., *et al*

(1985): "Algunos efectos económicos de la inversión extranjera en España", en *Información Comercial española*, n.º 624-625, Madrid.

¹⁵ Consultar, BUESA, M. *et al* (1988), pp. 164, 165 y 166.

¹⁶ GONZÁLEZ TEMPRANO, A., *et al* (1981): *La Banca y el Estado en la España contemporánea (1939-1979)*, Madrid, Ed. Espejo de España; TAMAMES R.(1977): *La oligarquía financiera en España*, Barcelona, Ed. Planeta; MUÑOZ, J. (1969): *El poder de la Banca en España*, Algora, Ed. XYX.

¹⁷ MUÑOZ J. *et al* (1979): "La vía nacionalista del capitalismo español". *Cuadernos económicos del ICE*, n.º 5, Madrid; GARCÍA DELGADO, J.L. *et al* (1973): *La formación de la sociedad capitalista en España*. Madrid. El CECA; MORAL SANTÍN, J.A. *et al* (1981).

¹⁸ ROMÁN, M. (1972): *Los límites del crecimiento económico en España*, Madrid, Ed. Ayuso; MORAL SANTÍN, J.A. (1981): "El cambio de rumbo del capitalismo español: de la autarquía a la liberalización. Del agrarismo a la industrialización", en *Crecimiento económico y crisis estructural en España* (1981).

¹⁹ OCDE (1986): "Indicateurs de la science et de la technologie", OCDE (1986a): "Examens des politiques de l'innovation. Espagne", Paris.

²⁰ Este hecho es reconocido con preocupación en el propio Plan Nacional de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico (1988), que aprecia como, "la contribución del sector privado a los gastos en I + D no supere un 20% del gasto total, es decir, un 0,14% del PIB (...) resulta peculiar la baja contribución del sector privado si la comparamos con el resto de los países de la OCDE ya que la media europea se sitúa en torno al 50% y en países como Japón el porcentaje del sector privado llega a alcanzar el 80%". Comisión Interministerial de Ciencia y Tecnología. MEC, Madrid.

²¹ Consultar al respecto los informes de la OCDE (1986a) y (1986b).

²² Como se afirma en el Plan Nacional de Investigación. (1988): "La incorporación de España a la CEE supone el abandono definitivo del modelo de desarrollo proteccionista y la liberalización absoluta de los intercambios comerciales en este ámbito institucional. Dicha incorporación implica, por otra parte, competir no sólo con países europeos de nivel tecnológico superior, sino también, y en virtud de los acuerdos de la CEE con terceros países, competir con productos intensivos en factor trabajo, procedentes de países de reciente industrialización con bajos costes laborales. En este espacio doblemente competitivo, nuestro país debe encontrar el espacio adecuado par sus exportaciones. Alcanzar y mantener este espacio requiere, sin duda, un esfuerzo constante en actividad de I + D." p. 75.

²³ Sobre los aciertos y deficiencias de las reformas llevadas a cabo en relación con el sistema ciencia-tecnología, a lo largo de la transición, véase OCDE (1986b).

²⁵ FINA, L. *et al*. (1987): *Las causas de paro en España. Un punto de vista estructural*. Madrid, Fundación IESA.

²⁶ Para una aproximación a la implantación de las "nuevas tecnologías" en nuestro país, ver CASTELLS, M. *et al*. (1986): *El desafío tecnológico. España y las nuevas tecnologías*. Madrid, Alianza Editorial; CASTELLS, M. *et al*. (1988): *Comunicación, recursos naturales e industrias estratégicas*. Madrid, FUNDESCO.

²⁷ Sobre las perspectivas de evolución de la oferta de trabajo y de la tasa de actividad, en relación con los factores señalados: AALCAIDE INCHAUSTI, J. (1986): "Rasgos básicos del desempleo en España", en *Papeles de Economía Española*, n.º 26, 1986.

²⁸ Comisión de Expertos sobre Desempleo. Informe Final, "El Paro: Magnitud, Causas, Remedios" (4 de mayo de 1988).

²⁹ En los últimos años se han introducido cambios metodológicos en la Encuesta de Población Activa, que impiden la comparación homogénea de los datos con los anteriores, y que tienden a inflar estadísticamente el número de empleos creados; así, por ejemplo, en 1987 tras la modificación de los criterios seguidos por la EPA se ha pasado a considerar ocupadas a todas las personas no asalariadas que hayan trabajado por lo menos una hora en la semana en la que se produce la encuesta, como consecuencia, en el segundo trimestre, que es cuando empieza a ser operativo el cambio de criterio, la población ocupada aumentó en 353.000 personas.

^{29a} Desde que los Pactos de la Moncloa reconocen la necesidad de autorizar los contratos laborales, se ha desarrollado una abundante normativa al respecto. El R.D.L. 43/1977 contempla los contratos temporales con carácter provisional. El Estatuto de los Trabajadores en sus arts. 151 d) y 17.3 les concede ya carácter permanente. La Ley

32/1984 reforma estos artículos y profundiza la línea de la contratación temporal.

³⁰ Banco de España, "Informe Anual 1987", p. 53, 1988.

³¹ Secretaría General de Economía y Planificación, Centro de Investigaciones Sociológicas (1986): "Condiciones de vida y trabajo en España", Madrid; Ministerio de Economía y Hacienda. Secretaría de Estado de Economía (1988): "Análisis de las condiciones de vida y trabajo en España", Madrid.

³² Secretaría General de (1986), p. 148; MEH... (1988), p. 141.

^{32a} M. RUESGA, S. (1988): *Al otro lado de la economía. Cómo funciona la economía sumergida en España*. Ed. Pirámide, Madrid.

³³ CRUZ ROCHE, I. et al. (1985): *Política social y crisis económica. Aproximación a la experiencia española*. Madrid, Ed. Siglo XXI.

³⁴ Desde 1978 se observa un claro deterioro de la cobertura de desempleo, que se ha hecho especialmente agudo desde 1981, y muy particularmente, en los últimos años. Así, mientras que en 1978, primer año de la serie, el paro registrado en las oficinas del INEM ascendía a 818.500 personas, de las cuales percibían cobertura 382.130, en 1987 estas magnitudes se elevaban a 2.924.100 y a 847.024 respectivamente. Lo cual supone que el total de desempleados se multiplicó por más de tres veces y media, los parados con cobertura sólo lo hicieron por poco más de dos. Y lo que es más significativo, que mientras en 1978 el 48'68% de los parados, casi la mitad gozaban de protección; en 1987 sólo un 28'97%, menos de un tercio disfrutaba de esta condición, lo que representa que de los 436.370 parados sin protección en 1978 se ha pasado a 2.077.076 en 1987.

³⁵ El Programa Europeo de lucha contra la pobreza, considera bajo el umbral de la pobreza a todas aquellas personas que disponen de una renta inferior a la mitad de la renta neta media por habitante; en los hogares formados por más de un individuo, el techo de pobreza se obtiene agregando, por cada miembro familiar, el 70% de la renta considerada como techo de pobreza para el cabeza de familia.

Comunidades Europeas. (1981): "Informe final de la Comisión al Consejo del primer programa de proyectos y estudio para combatir la pobreza-COM (81-769), Bruselas.

ALCOVER, M. et al. (1984): "Europa contra la pobreza: el programa de lucha contra la pobreza en la CEE". Documentación Social, Ed. Caritas Española; Vila, I (1986): "Notas sobre el II Programa Europeo de Lucha contra la Pobreza", en Cuadernos de Acción Social, n.º 1, MITSS.

"La pobreza en España, Extensión y Causas" (1986), Ed. Caritas Española.

³⁶ ISE (1988): "Evolución Social en España 1977-1987", p. 211.

³⁷ ISE (1988): p. 212.

³⁸ ISE (1988): p. 207.

³⁹ La actuación económica del Estado, o política económica, se desarrolla en una doble vertiente: la de la regulación y la de la intervención. La actuación reguladora persigue crear el marco más apropiado para la reproducción general del capital, reforzando o, en su caso, co-

rrigiendo, el funcionamiento espontáneo del mercado y del proceso de acumulación. Los ámbitos principales en los que se desarrolla la actuación reguladora del Estado son los del derecho y el dinero. La actuación interventora se refiere a las actuaciones que el Estado desarrolla en el ámbito de la producción, bien directamente promoviendo a través de la empresa pública, la producción de determinados *output*, o bien indirectamente dotando a los capitales privados de determinadas condiciones: suministrando *input*, creando infraestructuras, generando demanda, proporcionando créditos, transferencias, subvenciones, primas, exenciones fiscales, tecnología, etc. Los presupuestos de las administraciones públicas y el sector público constituyen los ámbitos a los que se circunscribe la actuación interventora.

⁴⁰ BRAÑA, J. et al. (1984): *El Estado y el cambio tecnológico en la industrialización tardía. Un análisis del caso español*, Madrid, Fondo de Cultura Económica.

⁴¹ A partir de 1984 se desarrolla un plan sistemático de redimensionamiento del sector público empresarial, que contempla privatizar Seat, Entursa, Artespaña, Marsans, Cercesa, Grupo Alvarez y una buena parte del holding alimentario, Potasa de Navarra, Textil Tarazona y Soler Almirall; recortar Enasa, Bazán, Babcock Wilcox y Endasa; al margen de lo sucedido con las empresas del grupo Rumasa, hay que destacar la política de creciente apertura al capital privado del grupo de hidrocarburos del INI, así como del grupo industrial de la Compañía Telefónica Nacional de España. Una exposición sistemática de esta línea de reducción del sector público se encuentra en el Informe del Ministerio de Industria y Energía (1987): "España en Europa: un futuro industrial. La política industrial en el horizonte del año 1992", Madrid.

⁴² "Las formas de regulación del sistema financiero por la Autoridad Monetaria han incorporado instrumentos como el seguimiento de las disponibilidades líquidas y el mercado interbancario, y han permitido a las instituciones financieras la liberalización de su operativa, la aparición de productos financieros nuevos, y la expansión del financiero en el PIB". BRUNET, F. (1986): *Banca y precios en España*, Barcelona, EDUNSA, p. 54.

⁴³ FERRÁN, B. (1986): p. 54.

⁴⁴ TORRERO, A. (1982): *Tendencias del sistema financiero español*. Madrid, Ed. Blume.

^{44a} CALLE, R. et al. (1986): *Gastos fiscales y déficit público. Teoría y vigencia empírica*. Madrid, F.B.E.

⁴⁵ "La crisis del período 1978-1985 afecta a 58 bancos, que representan el 27'14% de los recursos ajenos del sistema bancario (...) 27'19% de los recursos propios y 27'67% del total empleo sector...", CUERVO, A. (1988): *La crisis bancaria en España 1977-1985*. Barcelona, Ed. Ariel.

⁴⁶ Sobre la vida de "adaptación pasiva" el capital a la crisis y sus efectos sobre la configuración del sistema tecnológico resultan interesantes las consideraciones que SEVILLA SEGURA, J.V. (1985) desarrolla en *Economía política de la crisis española*, Barcelona, Ed. Crítica.



REVISTA ESPAÑOLA DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS

Número 42 (abril-junio 1988)

Directora: Rosa Conde

Consejo de Redacción:

Miguel Beltrán, Juan Díez Nicolás, Salvador Giner, Ubaldo Martínez-Lázaro, José Ramón Montero Gibert, Natalia Rodríguez-Salmones Cabeza, Luis Rodríguez Zúñiga y José Juan Toharia Cortés.

Secretario: Emilio Rodríguez Lara

Estudios

EMILIO LAMO DE ESPINOSA: *El vicio y la ambivalencia normativa.*

RONALD INGLEHART: *Cultura política y democracia estable.*

GIUSEPPE DI PALMA: *La consolidación democrática: una visión minimalista.*

ULRIKE LIEBERT: *Parlamento y consolidación de la democracia en la Europa del Sur.*

CESAREO R. AGUILERA DE PRAT: *Balance y transformaciones del sistema de partidos en España (1977-1987).*

LUIS MORENO FERNANDEZ: *Identificación dual y autonomía política: Los casos de Escocia y Cataluña.*

Notas de investigación

JOSE RAMON MONTERO: *Voto nacional y voto autonómico: La escisión del voto en las elecciones de 1986 en Andalucía.*

Crítica de libros

Datos de opinión

Redacción y suscripciones:

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS
C/ Pedro Teixeira, 8, 4.º - 28020-MADRID (España) - Teléfono 456 12 61

Distribución:

SIGLO XXI DE ESPAÑA EDITORES, S. A.
C/ Plaza, 5 - 28043-MADRID - Apartado postal 48023 - Tels. 759 48 09 - 759 45 57

Precios de suscripción:

Suscripción anual, 4 números: 3.500 pesetas (35 \$ USA)
Número suelto del último año: 1.000 pesetas (10 \$ USA)
Número suelto de años anteriores: 800 pesetas (8 \$ USA)