

20-14.101

1016.1.III-ESP
1

nota económica

Perspectivas de la economía española en el contexto de las Comunidades Europeas (I)

Introducción

Parece que 1986 marca para España, al igual que para la generalidad de los países industrializados, el comienzo de una época en que la evolución económica puede verse favorecida por una conjunción de factores de carácter positivo que permitan ir remontando la difícil situación que se ha arrastrado a lo largo de la última década. Ahora bien, a ello se añade el hecho, sobre cuya trascendencia es ocioso insistir, de que nuestro país se acaba de incorporar a las Comunidades Europeas, iniciando un proceso de integración cuyas consecuencias van a incidir de forma decisiva sobre el futuro a medio y largo plazo. Conviene por tanto reflexionar, más allá del horizonte inmediato del presente ejercicio, acerca del rumbo que puede tomar nuestra economía, y la propia CEE, en los próximos años.

Dada la complejidad que entraña la integración de nuestro país en las Comunidades Europeas, y teniendo en cuenta que éstas evolucionan, a su vez, como resultado de la conjunción de factores muy diversos (entre los que se incluye, a partir de ahora, la propia incorporación de España y Portugal) no cabe esperar, desde luego, despejar de forma satisfactoria los múltiples interrogantes que se plantean en el terreno que nos ocupa. En efecto, es sobradamente conocido que los estudios realizados con ocasión de anteriores ampliaciones de la CEE avanzaron predicciones que luego fueron desmentidas por la realidad, poniendo de manifiesto que las técnicas disponibles, que sólo permiten deducir conclusiones de tipo cuantitativo partiendo de un enfoque estático, son de poca utilidad cuando se trata de analizar fenómenos de naturaleza esencialmente dinámica.

Cuanto se acaba de señalar no quiere decir, en cualquier caso, que podamos ahorrarnos el esfuerzo de tratar de anticipar los cauces por los que va a desarrollarse nuestra economía a medida que se vaya avanzando en el período de transición a la plena integración en la CEE, pues sobre la base de los com-

promisos asumidos en el acuerdo de adhesión y del punto de partida en que se encuentra nuestra economía en relación con las de los demás países comunitarios cabe bosquejar las tendencias que, en términos generales, pueden caracterizar la evolución de los próximos años.

El análisis que vamos a desarrollar a continuación abordará, en primer lugar, la situación económica general en España y en los países de la CEE, haciendo un recuento de los principales factores que a lo largo de los últimos quince años han contribuido a configurar el panorama actual en uno y otro caso. Naturalmente, prescindiremos de los aspectos de carácter más coyuntural, ya tratados páginas atrás, para concentrarnos en los puntos esenciales que explican las profundas transformaciones registradas desde mediados de la década de los setenta y el mayor o menor grado de adecuación de las políticas adoptadas para hacer frente a los problemas que se han ido planteando.

Una tarea como la indicada conduce, desde luego, a conclusiones harto sabidas en líneas generales, pues son abundantes la información y literatura tanto sobre el proceso seguido por la economía española desde el inicio de la crisis como sobre los avatares de los países de la CEE durante el mismo período. También es sabido que los resultados que en uno y otro caso se han obtenido distan mucho de ser satisfactorios, y que la distancia es mayor para España, como pone de manifiesto nuestra tasa de paro. Con todo, parece conveniente suministrar un recordatorio de la trayectoria de los últimos años y, sobre todo, examinar con algún detalle aspectos tales como el grado de ajuste del sector industrial y el comportamiento de nuestras exportaciones antes de tratar las implicaciones de la entrada de España en la C.E.E.

El examen de los efectos previsibles de la integración de nuestra economía en las Comunidades Europeas se abordará en la segunda parte de la presente nota económica, que publicaremos en nuestro próximo número. Aquí cabe anticipar que el inevitable repaso a las conclusiones de los estudios reali-

zados sobre la repercusión del desarme arancelario durante el período de transición va seguido de la consideración de los efectos dinámicos que cabe esperar que genere el proceso; ello conduce, por último, a trazar el escenario que parece más probable a medio plazo, pasando revista a factores y actuaciones tanto en el contexto comunitario como en el marco nacional y teniendo presentes, en el primer caso, las múltiples iniciativas que desde fechas recientes persiguen dar un nuevo impulso a la construcción de un auténtico mercado común y recuperar el dinamismo que las economías europeas han perdido en los últimos años. Afortunadamente, el giro positivo del marco internacional favorece el éxito de dichas iniciativas y es evidente que nuestro país debe aprovechar al máximo las oportunidades que éstas ofrecen para reducir los costes que lleva aparejado el proceso de integración en la CEE y potenciar las indudables ventajas del mismo; en tal sentido se orientan las reflexiones con las que finalizará la segunda parte de la presente nota económica.

Situación de la economía española y de las economías de los países de la CEE tras la crisis de la última década

En una de las publicaciones periódicas de la Comisión de las Comunidades Europeas ha aparecido recientemente (1) un breve comentario sobre las principales características de nuestra economía en el momento de la adhesión a la CEE desde una perspectiva que se ajusta perfectamente a lo que se pretende en este apartado. En consecuencia, hemos juzgado de interés reproducir aquí dicho comentario, que servirá como punto de partida para analizar por nuestra cuenta, posteriormente, los aspectos que merecen más atención. Lo que sigue, pues, procede textualmente de la citada fuente, sin más añadido que la última información disponible sobre niveles de producto interior bruto por habitante en España, los países de la CEE, Estados Unidos y Japón; dicha información se recoge en el cuadro n.º 1 y a la vista de la misma se observa que a la altura de 1984 la distancia entre España y los países de la CEE, en promedio, era más o menos igual que la que existía entre este último conjunto y los Estados Unidos. En efecto, considerando valores en dólares a tipos de cambio corrientes nuestro país se situaba en el 52,4 por 100 de la media comunitaria, mientras que ésta representaba el 52,1 por 100 de la cifra correspondiente a los Estados Unidos. Si en lugar de tipos de cambio corrientes se utilizan paridades de poder adquisitivo la comparación arroja re-

CUADRO N.º 1
NIVELES DE PIB POR HABITANTE EN 1984
(Dólares USA a precios corrientes)

	Conversión a tipos de cambio corriente	Conversión por paridades de poder adquisitivo (*)
C.E.E.-10	8.001	11.570
Bélgica	7.697	12.150
Dinamarca	10.690	13.422
Alemania	10.025	13.265
Grecia	3.380	6.300
Francia	8.907	12.643
Irlanda	4.986	7.795
Italia	6.114	10.044
Luxemburgo	9.235	14.385
Holanda	8.534	11.710
Reino Unido	7.495	11.068
España	4.192	8.279
Estados Unidos	15.356	15.356
Japón	10.457	12.235

Fuente: L'Observateur de l'OCDE. Marzo 1986.

(*) El poder adquisitivo representa en cada país un volumen idéntico de bienes y servicios.

sultados más favorables, pero se mantienen las posiciones relativas en términos generales, ya que el nivel español alcanza el 71,6 por 100 del promedio europeo y éste supone el 75,3 por 100 de la cota USA.

La situación de nuestra economía vista desde las Comunidades Europeas

«El peso económico de España en la Europa de los doce alcanza el 8,7 por 100 (2), esto es, algo más que los tres países de Benelux considerados conjuntamente. La economía española, por otra parte, ha registrado una clara pérdida de dinamismo después del primer choque petrolífero, al igual que ha sucedido en el área comunitaria. Ahora bien, la degradación de los resultados macroeconómicos ha sido más pronunciada en el caso español que en el de los otros Estados miembros, especialmente en lo que concierne al empleo y las condiciones de equilibrio. Desde 1982, sin embargo, la política de estabilización puesta en práctica ha permitido, gracias sobre todo a actuaciones convergentes en relación con las de los países de la Comunidad, así como a la moderación de las rentas salariales, progresar en el terreno de la lucha contra la inflación, cambiar el signo de los resultados de la balanza de pagos y detener un tanto el proceso de destrucción de empleo.

Después del desencadenamiento de la crisis

mundial al comienzo de los años 70 el diferencial de *crecimiento* entre España y los demás países europeos prácticamente ha desaparecido. En efecto, en 1961-1973 la progresión del PIB en términos reales había sido del 7,2 por 100 anual en el caso español, frente al 4,6 por 100 para la Comunidad de los diez. Pues bien, en el período 1974-1982 el ritmo de crecimiento ha caído al 2,0 por 100 anual, esto es, a un nivel sólo ligeramente superior al que resulta para el conjunto de los países de la CEE (1,8 por 100). Sin embargo, teniendo en cuenta el aumento relativamente rápido de la población durante este último período, el PIB por habitante en términos reales sólo se ha incrementado del orden de un 1 por 100 al año en España en lugar del 1,5 por 100 obtenido en promedio por los países de la CEE. El paralelismo entre las tasas de crecimiento de la actividad global se ha mantenido tras la relativa recuperación iniciada desde comienzos de 1983, puesto que entre dicho año y 1985 el avance del PIB en volumen ha sido del 2,1 por 100 anual en España, frente al 1,8 por 100 en el área comunitaria. No obstante, la diferencia entre los niveles de PIB por habitante (2) en España y la Comunidad ha tendido a ampliarse, de forma que a la altura de 1983 la cifra correspondiente a España representaba el 69 por 100 del nivel comunitario frente al 74 por 100 en 1974 (3).

La desaceleración del crecimiento económico, unida a la fuerte elevación de los costes salariales, a la clara degradación del comportamiento de la inversión y el retraso en el ajuste de las estructuras de producción han provocado en España una crisis muy aguda del *empleo*. Desde 1974, en que se alcanzó un nivel record, hasta 1982 el empleo ha disminuido en más de dos millones de personas, reduciéndose de nuevo en unas 470.000 en 1983-1985; las cifras que resultan para la CEE, cuyo volumen de empleo total viene a ser unas diez veces el español, son de 1.100.000 y 280.000 personas respectivamente. En realidad, mientras que el éxodo rural no se ha desacelerado más que de forma moderada, el empleo en la industria y en la construcción no ha cesado de disminuir. En 1984 la tasa de participación (relación entre el empleo y la población en edad de trabajo) había caído hasta el 43,7 por 100, lo que representa el nivel más bajo entre los países industrializados. Por otra parte, desde 1978 la tasa de paro ha sobrepasado la media comunitaria, elevándose hasta el 22 por 100 en 1985, esto es, el doble del porcentaje resultante para el conjunto de los países de la CEE. Además, las características del paro en cuanto a duración y composición por edad y sexo son relativamente desfavorables; así, a la altura de 1984 tanto la tasa de paro de los varones (19,6 por 100) como la de las mujeres (25 por 100) eran las más elevadas de Europa y la participación de los parados durante

doce meses o más tiempo dentro del volumen total de desempleo (54,2 por 100) sobrepasaba la que se obtiene para los restantes Estados miembros, exceptuando Bélgica y Holanda. No obstante, la degradación del mercado de trabajo parece haberse frenado en 1985, debido al efecto combinado de la mejoría de la coyuntura y la política aplicada para aligerar las cargas sociales e incrementar la flexibilidad de las formas de contratación.

Pese a la relativamente rápida mejoría de la productividad aparente del trabajo, la continua presión de los costes de la mano de obra y la depreciación de la peseta no han cesado de alimentar la espiral inflacionista, ampliando al principio y manteniendo después un diferencial de *inflación* bastante acusado entre España y el conjunto de países de la CEE. En efecto, mientras que estos últimos registraron desde 1973 una inflación de dos dígitos durante seis años para volver, a partir de 1982, a tasas de una sola cifra, España ha obtenido constantemente porcentajes de dos dígitos (superiores incluso al 15 por 100 durante ocho años). Sin embargo, la desaceleración del ritmo de inflación iniciada en 1982 ha proseguido, permitiendo conducir, por vez primera, el alza de los precios al consumo por debajo del 10 por 100 en 1985. Al mismo tiempo, y gracias especialmente a la moderación salarial alcanzada en el marco del acuerdo económico y social de octubre de 1984, se ha producido una recuperación del excedente de explotación de las empresas, favoreciendo una clara reactivación de la demanda de inversión.

Los dos choques petrolíferos de la década de los setenta desequilibraron, por último, la *balanza de pagos* española, y tanto más cuanto que el impacto del fuerte aumento del coste de los productos energéticos se dejó sentir con gran intensidad, al retrasarse la adopción de políticas de ajuste. Además, el excedente de las operaciones invisibles ha tendido a disminuir desde principios de los años ochenta. Ahora bien, la debilidad relativa de la demanda interior y el dinamismo de las exportaciones de productos manufacturados han contribuido a cambiar el signo del saldo de la balanza por cuenta corriente, registrándose sustanciales superávits en 1984 y 1985 en lugar de déficits, del orden del 2 por 100 del PIB, en los años anteriores».

El comentario sobre las principales características de la economía española en comparación con las de los países de la CEE que hemos reproducido hasta aquí va acompañado de un conjunto de datos sobre la evolución de los principales agregados macroeconómicos, que ofrecemos en el cuadro n.º 2. Como puede observarse en dicho cuadro, la mayoría de los datos contenidos en el mismo han sido aludidos en el transcurso de la exposición anterior, si se exceptúan los relativos al déficit público, exclusión esta última que podría obedecer al hecho de que en

CUADRO N.º 2
EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES AGREGADOS MACROECONOMICOS EN ESPAÑA Y LA C.E.E.

	1961/ 1973	1974/ 1982	1983	1984	1985
POBLACION TOTAL a)					
España	1,0	1,0	0,8	0,6	0,6
CEE-10	0,8	0,3	0,1	0,1	0,1
PIB EN VOLUMEN a)					
España	7,2	2,0	2,2	2,3	2,1
CEE-10	4,6	1,8	1,0	2,2	2,2
PIB POR PERSONA OCUPADA a)					
España	6,4	3,8	3,1	5,5	3,2
CEE-10	4,4	1,9	1,9	1,9	1,9
TASA DE PARO b)					
España	2,7 e)	8,1	17,8	20,6	21,9
CEE-10	2,2	5,6	10,3	10,9	11,0
PRECIOS AL CONSUMO a)					
España	6,7	17,1	12,1	11,2	8,8
CEE-10	4,5	11,2	7,6	6,2	5,3
COSTES REALES DE LA MANO DE OBRA POR PERSONA OCUPADA c)					
España	7,2	3,6	1,6	-1,0	0,0
CEE-10	4,4	2,1	1,3	0,9	1,1
SALDO DE LA BALANZA DE PAGOS CORRIENTE d)					
España	-0,3 e)	-2,0	-1,6	1,3	1,8
CEE-10	0,4	-0,4	0,1	0,1	0,5
NECESIDAD DE FINANCIACION DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS d)					
España	-	-1,6	-5,4	-4,8	-6,2
CEE-10	-0,6	-4,0	-5,5	-5,4	-5,2

- a) Tasa de variación anual.
b) En porcentaje de la población activa.
c) Deflactor: precio implícito del PIB.
d) En porcentaje del PIB.
e) 1964-73.

Fuente: Economie Européenne. Suplemento A, n.º 2. Febrero, 1986. En los datos relativos a España para 1985 se han efectuado algunas correcciones para incorporar la información más reciente.

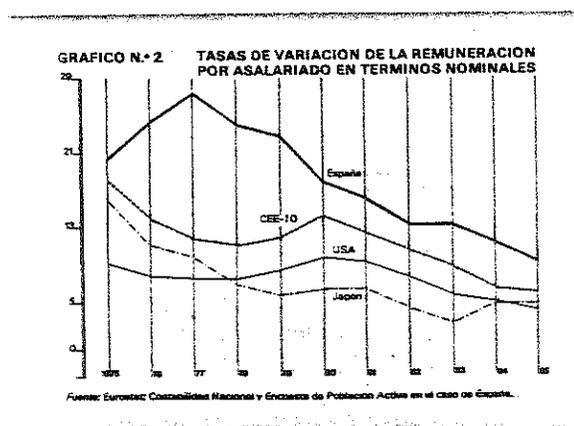
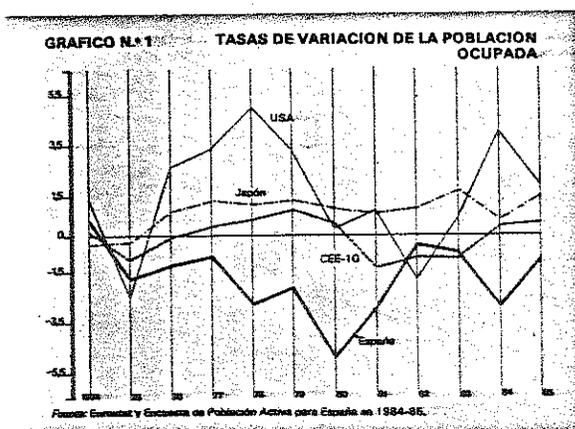
este aspecto no se aprecia una divergencia marcada en los resultados españoles y el promedio comunitario, al menos antes de conocer la cifra finalmente obtenida en nuestro país en 1985, que se desvía de la tendencia general a una ligera contención en el pasado año.

En cualquier caso, la información recogida en el cuadro n.º 2 puede utilizarse como punto de partida para ampliar el análisis de la posición relativa de nuestra economía respecto a la de los países de la CEE. Para ello obviaremos por el momento todos aquellos aspectos en que las diferencias entre los resultados españoles y comunitarios no son sensibles (como en el caso de la tasa de crecimiento del PIB y el volumen de déficit público) o en los que se han registrado claras mejorías por parte de nuestro país en los últimos años (tasa de inflación y saldo de la balanza de pagos por cuenta corriente); en efecto, interesa sobre todo polarizar la atención hacia aquellas áreas donde se comprueba que la divergencia es especialmente llamativa, y tanto más cuanto que desde esta perspectiva todo lleva a ele-

gir como objeto preferente del análisis la tasa de paro, que, a su vez, remite al comportamiento del empleo y de la productividad aparente del trabajo. Ni que decir tiene que estas últimas cuestiones son especialmente importantes de cara a examinar, posteriormente, las consecuencias de la integración española en la CEE; a ello hay que añadir que, como en materia de empleo los países comunitarios no se configuran, precisamente, como un paradigma de conducta «exitosa», sino más bien destacan por lo contrario, a partir de ahí pueden rastreadse las razones que determinan el carácter desfavorable de la evolución registrada hasta ahora en Europa frente a los logros obtenidos en Estados Unidos y Japón.

Empleo, costes laborales y productividad aparente del trabajo

El gráfico n.º 1 evidencia con claridad la extraordinaria magnitud y persistencia del proceso de destrucción de puestos de trabajo en España a lo largo



de la última década tomando como referencia, no ya la trayectoria seguida por el empleo en Estados Unidos y Japón, sino los mediocres resultados obtenidos por el conjunto de países de la CEE.

El escaso dinamismo mostrado por el empleo en el área comunitaria durante los años 1974-1985 respecto a lo ocurrido en Estados Unidos y Japón se explica, de un lado, por el menor ritmo de crecimiento económico, ya que el aumento del PIB en los países de la CEE fue del 1,8 por 100 anual frente a tasas del 2,3 por 100 y el 4,0 por 100, respectivamente, en Estados Unidos y Japón durante el mismo período; por otro lado, los costes de la mano de obra se incrementaron en mucha mayor medida en los países comunitarios que en los dos países citados, como resulta patente observando la evolución de la remuneración por asalariado en el gráfico n.º 2.

En cualquier caso, el ritmo de crecimiento de la remuneración por asalariado en términos nominales registrado en los países de la CEE durante los últimos diez años resulta notablemente moderado en comparación con el que ha prevalecido hasta fechas recientes en España; el gráfico n.º 2 es claramente ilustrativo a este respecto y la imagen que del mismo se desprende puede sintetizarse señalando que desde 1975 a 1985 la remuneración por asalariado ha crecido en nuestro país a una tasa media anual del 18,3 por 100 frente a porcentajes de 11,5 por 100, 7,6 por 100 y 9,6 por 100 en los países de la CEE, Estados Unidos y Japón, respectivamente.

En términos reales la magnitud del incremento del coste de la mano de obra está en relación, naturalmente, con el ritmo de avance registrado por las remuneraciones nominales por asalariado a que se acaba de hacer referencia, colocándose nuestro país a la cabeza por la cuantía del aumento, con una tasa media anual del 2,5 por 100 en el período 1975-1985 (pese al descenso que tuvo lugar en 1984 y la práctica estabilización en el pasado año) frente a porcentajes del 1,7 por 100 en el área comunitaria y del 1,2 por 100 en Estados Unidos. No

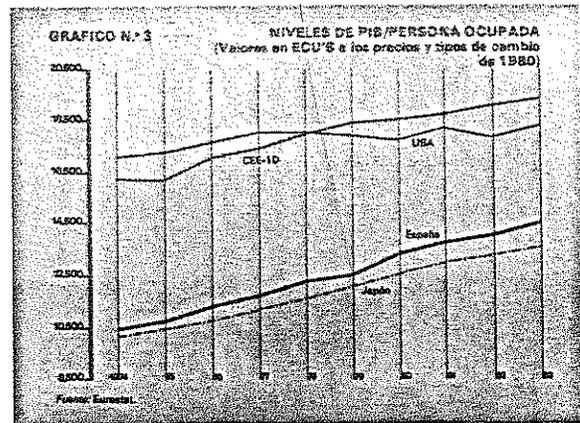
obstante, en el caso de Japón se obtiene un incremento del 2,2 por 100 para los costes reales de la mano de obra en el período indicado, pero paralelamente dicho país ha registrado un crecimiento económico sustancialmente más elevado que los restantes que aquí se están considerando, como antes se ha señalado, lo que explica que el empleo no se haya visto afectado de forma negativa.

Cuanto se acaba de exponer hasta aquí no constituye sino la constatación de fenómenos bien conocidos y, en la medida en que los costes laborales han registrado en 1983-1985 una sustancial desaceleración en nuestro país, no parece necesario extendernos a este respecto más allá de lo preciso para dejar constancia de los peligros que puede entrañar la tendencia al alza de los incrementos salariales en el presente año. Conviene, por otra parte, insistir en que los efectos desfavorables del alza de los incrementos salariales no se reducen a los que de modo directo provoca el encarecimiento relativo de los costes de la mano de obra, sino que engloban asimismo los derivados de la existencia de presiones inflacionistas cuya corrección precisa la adopción de políticas poco propicias al crecimiento de la economía. No es casual, desde luego, que el aumento más intenso de los costes laborales en España coincida con una ampliación sustancial del diferencial de inflación, que se ha reducido, precisamente, cuando se ha moderado el crecimiento de los salarios. Por otra parte, tal ampliación del diferencial de inflación ha incidido indudablemente sobre las posibilidades de lograr un ritmo de expansión económica más elevado; ello, unido al encarecimiento de los costes de la mano de obra, con el consiguiente efecto negativo directo sobre el empleo, explica la acusada caída de éste. Si a todo lo anterior se le añade, además, el mayor incremento relativo de la población en nuestro país, que ha elevado sensiblemente el número de personas en edad de trabajar a pesar del descenso de la tasa de actividad, puede explicarse también el espectacular aumento del paro.

La cadena de interdependencias que acaba de describirse conecta, como puede comprobarse, la casi totalidad de las variables macroeconómicas cuyo comportamiento en España presenta marcadas divergencias con el registrado en los países de la CEE, a la vista del cuadro n.º 2. Ello no quiere decir, por supuesto, que el encarecimiento de los costes laborales constituya el único factor, prácticamente, que haya determinado, junto con el alza de los precios del petróleo, los resultados netamente desfavorables de nuestra economía desde el inicio de la crisis, y es evidente que sería necesario un análisis más profundo, amplio y matizado del entramado de relaciones entre variables que el que sumariamente se ha ofrecido aquí; éste último se ha centrado, en cualquier caso, en un aspecto clave de la evolución registrada a lo largo de la última década.

Si las divergencias de comportamiento entre la economía española y las de los países de la CEE que hasta ahora hemos examinado arrojan un saldo neto negativo, no ocurre lo mismo con el último apartado del cuadro n.º 2 sobre el que centraremos nuestra atención: la evolución del PIB por persona ocupada que, como puede observarse en el citado cuadro, ha sido mucho más dinámica en España que en el área comunitaria como consecuencia, claro está, del hecho de que se hayan aunado en nuestro caso una tasa media de avance del PIB ligeramente superior y una caída mucho más marcada del nivel de empleo. Así, aunque el ritmo de crecimiento del PIB por persona ocupada (o, lo que es lo mismo, la productividad aparente del trabajo) se ha mantenido desde 1974 por debajo de los niveles alcanzados en el período 1961-1973, se ha ampliado el diferencial respecto a las tasas obtenidas por el conjunto de los países de la CEE (ver cuadro n.º 2).

La evolución del PIB por persona ocupada en España y los países que venimos utilizando como término de referencia aparece reflejada en el gráfico n.º 3 para el período 1974-1983, respecto al cual existen datos homologables y a precios constantes (valores en ECUS a los precios y tipos de cambio de 1980). A la vista de dicho gráfico obvia decir que los resultados más positivos son los correspondientes a España, que durante el período indicado registró un aumento medio anual del 3,7 por 100 frente a un 1,9 por 100 para los países de la CEE, 3,2 por 100 para el Japón y sólo 0,7 por 100 en el caso de los Estados Unidos. Así pues, si en 1974 el PIB por persona ocupada en nuestro país era el 64,8 por 100 de la cifra resultante para el conjunto de los países de la CEE, el porcentaje se había elevado al 74,8 por 100 en 1983, con una ganancia, en consecuencia, de diez puntos; respecto a Estados Unidos la ganancia en el citado período ha sido de 17,9 puntos y de 3,4 puntos, a su vez, tomando como referencia Japón. Por lo que se refiere a los países del área comunitaria, la productividad aparente del tra-



bajo era el 94,9 por 100 del nivel correspondiente a Estados Unidos en 1974, pasando a ser del 106,2 por 100 a la altura de 1983, mientras que en relación con el Japón, en cambio, el porcentaje ha descendido desde 159,7 por 100 a 142,7 por 100 entre los años mencionados. Por último, Japón elevó su nivel de productividad aparente del trabajo respecto a Estados Unidos en 14,9 puntos en 1974-1983, configurándose como el país con unos resultados más favorables, en la medida en que dicha ganancia combina aumentos de la producción y del empleo, a diferencia de lo ocurrido en el conjunto de la CEE y, en mayor grado, en España, donde el incremento de la productividad refleja casi exclusivamente la reducción del empleo. En Estados Unidos, finalmente, el crecimiento de la producción no ha impedido un deterioro relativo del nivel de productividad aparente del trabajo a las tasas a que ha tenido lugar la expansión del nivel de ocupación.

Los datos globales sobre producción, empleo y productividad aparente del trabajo engloban, en cualquier caso, comportamientos muy distintos por sectores, aspecto éste del máximo interés al analizar la última década, pues la crisis económica ha estado determinada en gran medida por la crisis del sector industrial siendo, por consiguiente, dicho sector el más afectado relativamente por la caída del empleo; paralelamente, ha continuado el proceso de reducción de la población ocupada en la agricultura y ha adquirido un mayor peso económico el sector servicios, como es bien sabido.

El cuadro n.º 3 evidencia con claridad las tendencias a que se acaba de aludir, observándose en el mismo que la población ocupada en la industria disminuyó en todos los países a que aquí se está haciendo referencia salvo en Japón, donde se ha mantenido prácticamente estabilizada; paralelamente, se comprueba que la población ocupada en la agricultura se ha reducido de manera generalizada, aumentando en cambio, también de forma generalizada, el nivel de ocupación en los servicios. Como consecuencia de todo ello, claro está, la es-

**CUADRO N.º 3
EVOLUCION DE LA POBLACION OCUPADA POR SECTORES**

	Tasas de variación anual			Población ocupada en el sector en % de la población ocupada total	
	1974/1982	1983	1984	1974	1984
C.E.E.-10					
Total	-0,1	-0,9	0,3	100	100
Agricultura	-2,9	-0,3	-	9,6	7,6
Industria	-1,5	-3,1	-	41,1	34,7
Servicios	1,6	0,7	-	49,3	57,7
ESPAÑA					
Total	-1,8	-0,9	-1,8	100	100
Agricultura	-4,9	-0,2	-2,5	23,2	18,0
Industria	-2,7	-1,8	-2,5	37,1	32,7
Servicios	0,4	0,0	-0,9	39,7	49,3
ESTADOS UNIDOS					
Total	1,4	0,7	4,1	100	100
Agricultura	0,0	-0,8	-2,0	4,2	3,3
Industria	-0,3	0,0	5,8	32,5	28,5
Servicios	2,7	2,0	3,8	63,3	68,2
JAPON					
Total	0,8	1,7	0,6	100	100
Agricultura	-2,8	-3,1	-3,6	12,9	11,9
Industria	0,1	1,4	0,0	37,0	34,5
Servicios	2,1	2,7	1,2	50,1	53,6

Fuente: Eurostat y L'Observateur de l'OCDE. Marzo, 1986.

estructura de la población ocupada por sectores se ha modificado entre 1974 y 1984 en las proporciones que pueden apreciarse a la vista del cuadro n.º 3; el cuadro n.º 4 suministra, por otra parte, un desglose de la evolución que a este respecto ha tenido lugar en los diferentes países miembros de la CEE.

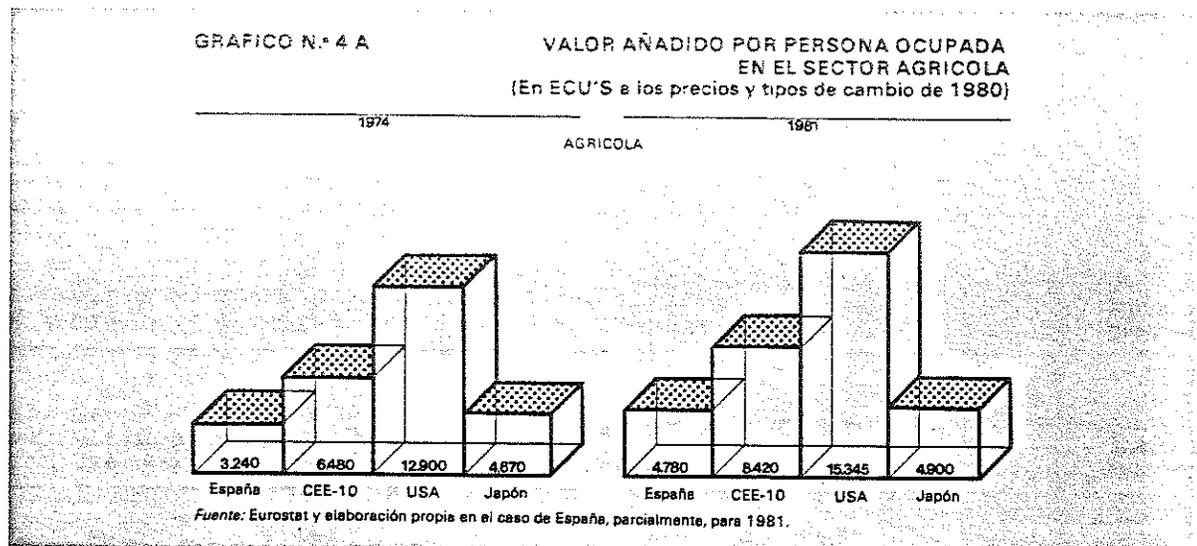
El cuadro n.º 3 permite comprobar que los desfavorables resultados obtenidos por España en mate-

ria de empleo a lo largo del período 1974-1984 combinan, aparte de un ritmo de caída de la población ocupada en la agricultura muy fuerte, una reducción del empleo en la industria (incluida la construcción) muy superior al registrado en los países de la CEE (y, naturalmente, al que corresponde a Estados Unidos) en paralelo con un crecimiento insignificante de la ocupación en el sector servicios; en

**CUADRO N.º 4
ESTRUCTURA DE LA POBLACION OCUPADA POR SECTORES EN LOS PAISES DE LA C.E.E.**

	Agricultura		Industria		Servicios	
	1974	1984	1974	1984	1974	1984
C.E.E.-10	9,6	7,6	41,1	34,7	49,3	57,7
Bélgica	3,7	3,0	40,8	30,3	55,5	66,7
Dinamarca	9,6	6,7	32,3	26,8	58,1	66,5
Alemania	7,1	5,6	46,7	41,3	46,2	53,1
Grecia	36,0	29,4	27,8	27,8	36,2	42,8
Francia	10,5	7,9	39,5	33,0	50,0	59,1
Irlanda	24,0	16,6	31,6	29,2	44,4	54,2
Italia	17,5	11,9	39,2	34,5	43,3	53,6
Luxemburgo	7,1	4,4	44,9	33,6	48,0	62,0
Holanda	5,8	5,0	35,9	26,9	58,3	68,1
Reino Unido	2,8	2,6	42,2	32,9	55,0	64,5

Fuente: Eurostat y L'Observateur de l'OCDE. Marzo, 1986.



consecuencia, la válvula de escape que ha supuesto el sector servicios, en mayor o menor medida, en otras economías, proporcionando puestos de trabajo que compensaran los que se perdían en la industria y ofreciendo oportunidades a los jóvenes en busca de su primer empleo, apenas ha funcionado en España a lo largo del período que aquí se está considerando.

Si a nivel global hemos comprobado antes que el proceso de destrucción de puestos de trabajo en España se correspondía con un incremento del volumen de PIB por persona ocupada muy superior al que ha tenido lugar en los países y el periodo a que se está haciendo referencia, lo mismo puede decirse una vez que se examina la evolución de la productividad aparente del trabajo por sectores. En efecto, partiendo de los datos homologables disponibles (en ECU'S, a precios y tipos de cambio de

1980) se obtienen los valores que aparecen representados en el gráfico n.º 4 para 1974 y 1981, y a la vista del mismo cabe deducir que el crecimiento del valor añadido bruto por persona ocupada en España entre los dos años citados ha permitido reducir distancias respecto a los niveles resultantes para los demás países en todos los sectores. Particular intensidad ha revestido, por otra parte, la ganancia de productividad aparente en la industria (incluida la construcción) para la cual la cifra obtenida en 1981 supone el 69,0 por 100 de la correspondiente a la CEE, frente al 39,4 por 100 en 1984. Ello, unido a la ganancia que asimismo se observa en el caso de los servicios (del 74,6 por 100 del nivel comunitario en 1974 a 84,1 por 100 en 1981) y el aumento del peso de dicho sector en la economía (teniendo en cuenta que su valor añadido por persona ocupada es más elevado que en la industria o en la agricultu-

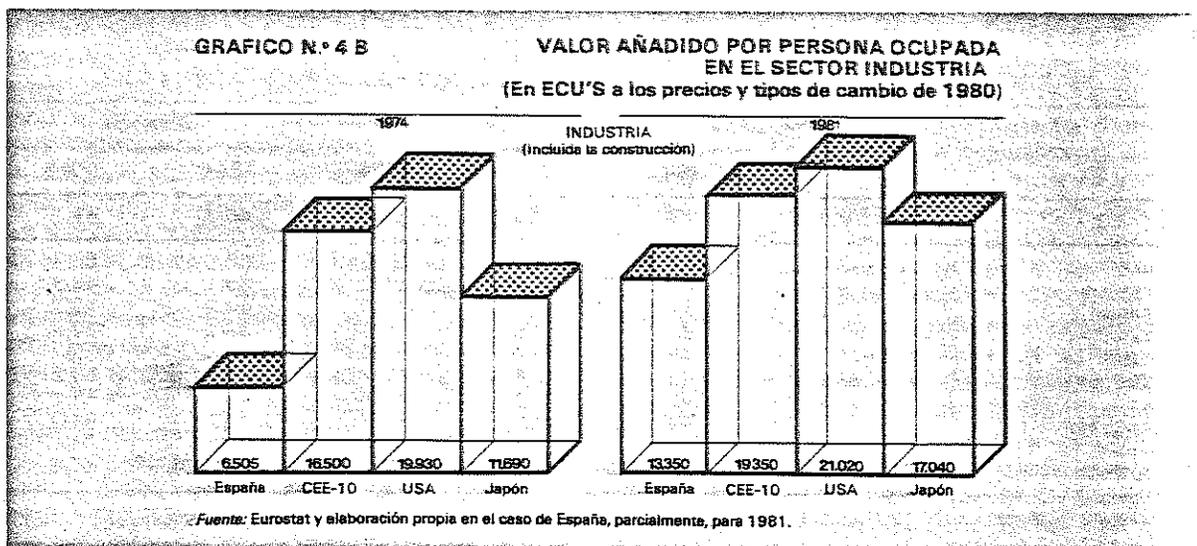
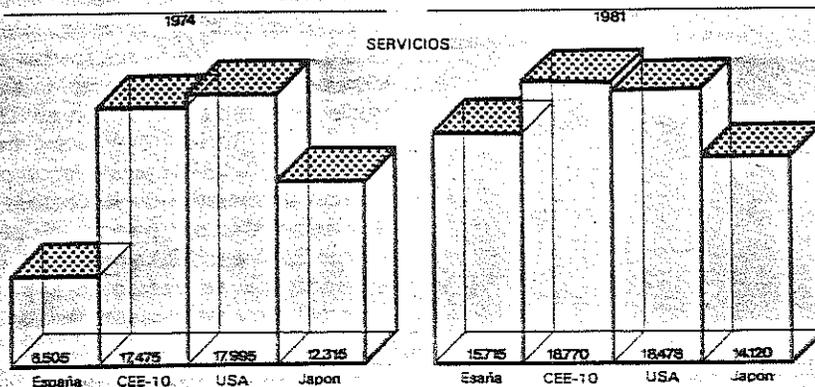


GRAFICO N.º 4 C

VALOR AÑADIDO POR PERSONA OCUPADA EN EL SECTOR SERVICIOS (En ECU'S a los precios y tipos de cambio de 1980)



Fuente: Eurostat y elaboración propia en el caso de España, parcialmente, para 1981.

ra) puede explicar el avance del PIB por persona ocupada a que se ha hecho referencia páginas atrás; la agricultura, por último, acortó distancias en mucha menor medida que la industria y los servicios (pasó del 50,0 por 100 al 56,8 por 100 de la media comunitaria) a pesar de haber registrado una mayor caída de empleo. Los países de la CEE, por su parte, lograron en el período mencionado aumentar la productividad en la industria hasta un nivel muy cercano (92,1 por 100) al que se obtenía para Estados Unidos en 1981, si bien dicho aumento se situó bastante por debajo del registrado por Japón, cuyo valor añadido bruto por persona ocupada en la industria era el 58,7 por 100 de la cota estadounidense en 1974, alcanzando el 81,1 por 100 en 1981.

De las variaciones de los niveles de productividad aparente del trabajo por sectores interesan, sobre todo, las referentes a la industria porque, en definitiva, la competitividad a nivel internacional viene determinada, básicamente, por la que obtenga el sector industrial. Además, como antes se señalaba, la crisis de la última década ha girado, en buena medida, en torno a la industria y las transformaciones registradas por ésta a raíz de elevación del precio de la energía y de los cambios en la demanda. Así pues, pasaremos a analizar con mayor detalle, en el siguiente apartado, las cuestiones relacionadas con la evolución del sector industrial.

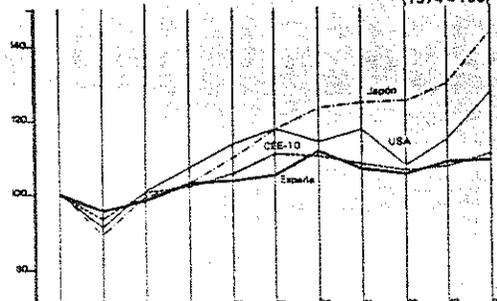
El reajuste del sector industrial

El análisis de la evolución del sector industrial en España viene tropezando tradicionalmente con las dificultades derivadas de la inexistencia de información estadística adecuada en cantidad y calidad. Ahora bien, la publicación por parte del INE de la

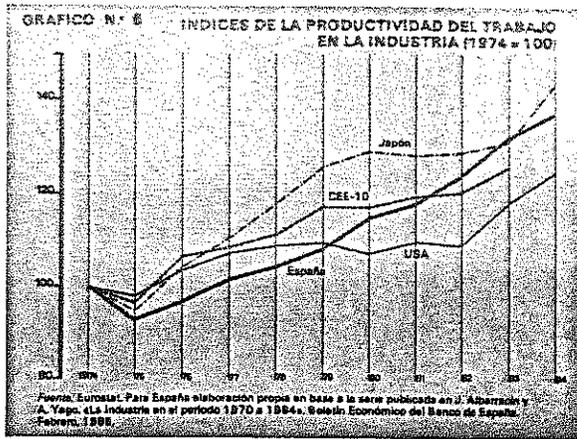
Encuesta Industrial 1978-1981 permite disponer para el mencionado período de datos sobre las magnitudes fundamentales, habiendo aparecido, además, un conjunto de trabajos (4) en que, sobre la base de la citada Encuesta Industrial y la restante información, se proporcionan series estadísticas más largas y un desglose por subsectores apropiado a los fines que aquí nos interesan (5). Partiendo, pues, de tal soporte estadístico examinaremos el comportamiento del sector industrial en nuestro país desde el inicio de la crisis, relacionando los resultados registrados con los obtenidos en los países que venimos utilizando como término de referencia.

Los gráficos n.º 5 y n.º 6 suministran una panorámica en cuanto a la evolución de la producción industrial y la productividad del trabajo en la industria, respectivamente, durante el período 1974-1984 en España, el conjunto de economías de la CEE, Estados Unidos y Japón. A la vista del gráfico n.º 5 se observa que la trayectoria seguida por la producción industrial en nuestro país ha sido muy similar a la que corresponde al área comunitaria, re-

GRAFICO N.º 5 INDICES DE PRODUCCION INDUSTRIAL (1974 = 100)



Fuente: Eurostat. Para España estadística propia en base a la serie publicada en J. Albarraz y A. Yago, 'La industria en el período 1970-1985', Boletín Económico del Banco de España, febrero, 1986.



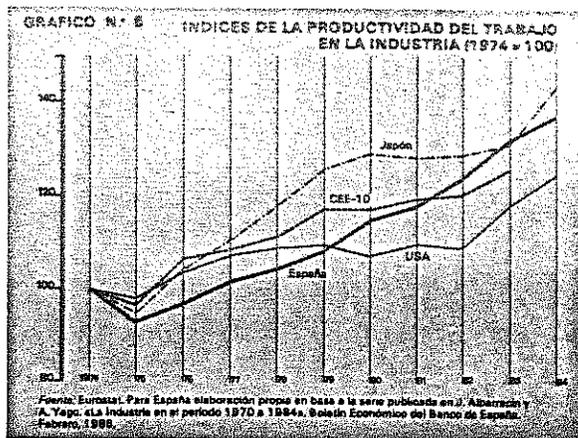
sultando en ambos casos ritmos de crecimiento sustancialmente inferiores a los que han registrado Estados Unidos y, sobre todo, Japón; además, la fuerte recuperación experimentada por la producción industrial en estos últimos dos países en los años 1983-1984 apenas se dejó sentir en el área comunitaria y en nuestra economía. En lo que se refiere a productividad, por otra parte, en el gráfico n.º 6 se comprueba que el avance logrado por España fue sustancialmente inferior al que tuvo lugar en la mayoría de los restantes países durante buena parte del período aquí considerado, si bien el intenso aumento de los últimos años ha permitido que a la altura de 1984 el índice correspondiente a nuestro país sólo fuera superado por Japón, situándose a considerable distancia de los valores correspondientes a la CEE y Estados Unidos. No obstante, la imagen que se desprende del gráfico n.º 6 en cuanto a la evolución de la productividad de la industria española parece sugerir que las ganancias en relación con el nivel comunitario han sido necesariamente reducidas: ello se contradice con los resultados antes expuestos sobre la base de comparar cocientes valor añadido/personas ocupadas en el sector, con datos hasta 1981, pero debe tenerse presente que, como entonces se señaló, dichos resultados se referían al conjunto formado por la industria y la construcción e incorporan, sin duda, fuertes aumentos de productividad en ésta última asociados en un descenso del empleo (a una tasa anual del orden del 4 por 100 en 1975-1980) mucho más acusado que en el sector industrial «strictu sensu».

Excluido el sector de la construcción, el empleo en la industria se redujo a una tasa media anual del 0,6 por 100 en 1975-1980, caída que no impidió una fuerte desaceleración del ritmo de crecimiento de la productividad aparente del trabajo, que fue de sólo el 2,3 por 100 frente al 5,8 por 100 registrado en los años 1970-1974. Desde 1981 a 1984, por el contrario, la productividad en la industria ha aumentado en mucha mayor medida (4,6 por 100) pues aunque la producción en términos reales arro-

jó tasa negativa (-0,5 por 100) dicha tasa es sustancialmente inferior al descenso registrado por el empleo (-4,8 por 100). En realidad, ha sido, pues, en este último período cuando se ha producido una recomposición de las variables que configuran la situación del sector tras los fuertes desajustes de los años precedentes. En efecto, la desaceleración del crecimiento de la producción en 1975-1980 (16,9 por 100, en valores corrientes, frente a 20,2 por 100 en 1970-1974) estuvo acompañada de un formidable incremento de los costes laborales (en el caso del salario por persona se pasó del 11,6 por 100 al 22,4 por 100 entre los dos períodos mencionados) que se tradujo en una reducción importante del ritmo de aumento del excedente (del 23,0 por 100 al 13,9 por 100). Por el contrario, desde 1981 a 1984 el crecimiento del salario por persona se situó en el 13,1 por 100 en promedio, lo cual, unido al descenso del empleo, dio lugar a que los costes laborales por unidad de producto, que habían progresado a una tasa media del 19,6 por 100 en 1975-1980, arrojaron un porcentaje de variación notablemente inferior: 8,1 por 100. Así pues, el excedente experimentó una notable mejoría (incremento de un 17,8 por 100) siguiéndose, en definitiva, un proceso que los restantes países emprendieron con mayor antelación, y que pudieron efectuar, además, de manera menos traumática, en la medida en que la magnitud de los desajustes previos era más reducida.

En cualquier caso, cuanto se acaba de señalar constituye, a escala del sector industrial, una ejemplificación de lo ocurrido, en términos generales, en el conjunto de la economía, como se ha indicado en el apartado anterior, por lo que no se insistirá más aquí a este respecto. Interesa, por el contrario, sacar a colación un factor de importancia a la hora de tratar de explicar la intensidad del reajuste del sector industrial español en los últimos años: tal factor no es otro que la alta proporción que en nuestro país han venido representando los subsectores industriales más afectados por la crisis económica, lo que ha conferido un carácter diferencial a la crisis sufrida por España en los últimos años.

La relativa especialización de nuestra economía en subsectores industriales que se vieron fuertemente afectados por la crisis se deduce con claridad de la observación del cuadro n.º 5, donde se aprecia que durante el período de 1970-1978 el crecimiento de la producción a precios constantes de la industria transformadora de los metales fue muy fuerte, alcanzando asimismo elevadas tasas de aumento, aparte del subsector energético, algunas otras de las denominadas industrias básicas como las ramas de productos minerales no metálicos y la industria química; ello se tradujo en las consiguientes ganancias de peso específico por parte de los mencionados subsectores dentro del conjunto de la in-



sultando en ambos casos ritmos de crecimiento sustancialmente inferiores a los que han registrado Estados Unidos y, sobre todo, Japón; además, la fuerte recuperación experimentada por la producción industrial en estos últimos dos países en los años 1983-1984 apenas se dejó sentir en el área comunitaria y en nuestra economía. En lo que se refiere a productividad, por otra parte, en el gráfico n.º 6 se comprueba que el avance logrado por España fue sustancialmente inferior al que tuvo lugar en la mayoría de los restantes países durante buena parte del período aquí considerado, si bien el intenso aumento de los últimos años ha permitido que a la altura de 1984 el índice correspondiente a nuestro país sólo fuera superado por Japón, situándose a considerable distancia de los valores correspondientes a la CEE y Estados Unidos. No obstante, la imagen que se desprende del gráfico n.º 6 en cuanto a la evolución de la productividad de la industria española parece sugerir que las ganancias en relación con el nivel comunitario han sido necesariamente reducidas: ello se contradice con los resultados antes expuestos sobre la base de comparar cocientes valor añadido/personas ocupadas en el sector, con datos hasta 1981, pero debe tenerse presente que, como entonces se señaló, dichos resultados se referían al conjunto formado por la industria y la construcción e incorporan, sin duda, fuertes aumentos de productividad en ésta última asociados en un descenso del empleo (a una tasa anual del orden del 4 por 100 en 1975-1980) mucho más acusado que en el sector industrial «strictu sensu».

Excluido el sector de la construcción, el empleo en la industria se redujo a una tasa media anual del 0,6 por 100 en 1975-1980, caída que no impidió una fuerte desaceleración del ritmo de crecimiento de la productividad aparente del trabajo, que fue de sólo el 2,3 por 100 frente al 5,8 por 100 registrado en los años 1970-1974. Desde 1981 a 1984, por el contrario, la productividad en la industria ha aumentado en mucha mayor medida (4,6 por 100) pues aunque la producción en términos reales arro-

jó tasa negativa (-0,5 por 100) dicha tasa es sustancialmente inferior al descenso registrado por el empleo (-4,8 por 100). En realidad, ha sido, pues, en este último período cuando se ha producido una recomposición de las variables que configuran la situación del sector tras los fuertes desajustes de los años precedentes. En efecto, la desaceleración del crecimiento de la producción en 1975-1980 (16,9 por 100, en valores corrientes, frente a 20,2 por 100 en 1970-1974) estuvo acompañada de un formidable incremento de los costes laborales (en el caso del salario por persona se pasó del 11,6 por 100 al 22,4 por 100 entre los dos períodos mencionados) que se tradujo en una reducción importante del ritmo de aumento del excedente (del 23,0 por 100 al 13,9 por 100). Por el contrario, desde 1981 a 1984 el crecimiento del salario por persona se situó en el 13,1 por 100 en promedio, lo cual, unido al descenso del empleo, dio lugar a que los costes laborales por unidad de producto, que habían progresado a una tasa media del 19,6 por 100 en 1975-1980, arrojaron un porcentaje de variación notablemente inferior: 8,1 por 100. Así pues, el excedente experimentó una notable mejoría (incremento de un 17,8 por 100) siguiéndose, en definitiva, un proceso que los restantes países emprendieron con mayor antelación, y que pudieron efectuar, además, de manera menos traumática, en la medida en que la magnitud de los desajustes previos era más reducida.

En cualquier caso, cuanto se acaba de señalar constituye, a escala del sector industrial, una ejemplificación de lo ocurrido, en términos generales, en el conjunto de la economía, como se ha indicado en el apartado anterior, por lo que no se insistirá más aquí a este respecto. Interesa, por el contrario, sacar a colación un factor de importancia a la hora de tratar de explicar la intensidad del reajuste del sector industrial español en los últimos años: tal factor no es otro que la alta proporción que en nuestro país han venido representando los subsectores industriales más afectados por la crisis económica, lo que ha conferido un carácter diferencial a la crisis sufrida por España en los últimos años.

La relativa especialización de nuestra economía en subsectores industriales que se verían fuertemente afectados por la crisis se deduce con claridad de la observación del cuadro n.º 5, donde se aprecia que durante el período de 1970-1978 el crecimiento de la producción a precios constantes de la industria transformadora de los metales fue muy fuerte, alcanzando asimismo elevadas tasas de aumento, aparte del subsector energético, algunas otras de las denominadas industrias básicas como las ramas de productos minerales no metálicos y la industria química; ello se tradujo en las consiguientes ganancias de peso específico por parte de los mencionados subsectores dentro del conjunto de la in-

CUADRO N.º 5
EVOLUCION DE LAS VARIABLES MAS RELEVANTES EN LOS DIFERENTES SUBSECTORES INDUSTRIALES
 (Tasas medias de variación anual)

	Período 1970-1978			Período 1978-1981					
	Produc. bruta a precios corrientes	Produc. bruta a precios constantes	Coste laboral real por unidad/ de pto.	Produc. bruta a precios corrientes	Produc. bruta a precios constantes	Empleo	Productividad	Coste laboral real por persona	Coste laboral real por unidad/ de pto.
1. Energía y agua	23,9	3,9	-4,2	35,6	7,4	0,3	7,1	-4,0	-10,3
Energía, excepto electricidad, gas y agua	29,1	10,2	-8,9	36,1	2,9	-0,5	3,4	-9,5	-12,5
Electricidad, gas y agua	19,1	7,3	0,3	35,0	12,8	0,9	11,8	2,2	-8,5
2. Extracción y transf. min. no energ. l. química	17,6	5,6	0,7	17,3	0,5	-2,1	2,7	1,9	-0,8
Extracción miner. excep. energé.	12,7	2,3	-4,7	23,4	5,7	-2,7	8,6	5,1	-3,2
Produc. y primera trans. metales	11,2	1,8	4,4	14,7	1,5	-1,8	3,4	4,5	1,1
Ind. productos minerales no metálicos	25,4	11,2	-2,0	18,9	-0,4	-3,8	3,5	-0,9	-4,3
Industria química	21,7	9,9	-1,0	17,8	-0,2	0,1	-0,3	0,5	0,7
3. Indust. transformadora de los metales	19,0	9,0	0,3	12,1	-1,5	-3,4	2,0	3,3	1,3
Metalurgia de transformación	21,5	9,4	0,3	11,6	-1,5	-4,5	3,1	3,7	0,5
Construc. material de transporte	17,0	8,3	0,1	13,2	-1,6	-0,7	-0,9	2,2	3,2
4. Industrias manufactureras	16,0	2,3	3,3	13,1	0,6	-3,6	4,3	4,9	0,6
Alimentación, bebidas y tabaco	17,6	4,8	5,5	13,9	3,2	-2,6	6,0	8,4	2,3
Textil	11,5	1,4	5,0	10,7	-0,9	-6,5	6,0	4,3	-1,6
Calzado y vestido	8,9	-8,7	4,4	9,3	-3,7	-4,3	0,6	1,8	1,1
Madera, corcho y muebles	19,0	8,8	0,9	11,1	0,5	-5,2	6,0	6,0	-
Papel, artes gráficas y edición	20,2	6,1	2,4	15,1	-1,2	-1,5	0,4	0,4	-
Ind. transf. caucho y plásticos	21,8	9,2	4,5	16,4	-	1,1	-1,1	1,0	2,2
Otras indust. manufactureras	12,6	-3,1	0,7	10,8	-12,9	-5,7	-7,6	-6,6	1,1

Fuente: J. Albarracín: «La Encuesta Industrial y la Industria Española». Economía Industrial n.º 245. Sept.-Octubre, 1985.

industria, en detrimento del grupo de industrias manufactureras (aunque dentro de éste la evolución tuvo un carácter muy dispar por componentes) como evidencia el cuadro n.º 6.

Como es bien sabido, la crisis económica ha afectado con particular intensidad a las industrias transformadoras de los metales, y de ahí el hecho de que dicho grupo sea el único, globalmente considerado, cuya producción registró descenso en términos reales durante el período 1978-1981. Claro es que en las restantes ramas industriales, si se exceptúa la de la energía, el crecimiento de la producción fue extremadamente reducido, y si se observa el desglose dentro de las mismas se aprecian no pocas

tasas negativas: tal es el caso de subsectores que experimentaron fuertes incrementos en el período 1970-1978, como las industrias de productos minerales no metálicos o las industrias químicas, pero también el de la mayoría de las industrias manufactureras.

En consonancia con la trayectoria decreciente de la producción de las industrias transformadoras de los metales en el período 1978-1981, a la altura de este último año el peso específico de dicho subsector dentro de la producción industrial total había retrocedido hasta un nivel similar al de 1970, y análoga tendencia decreciente, aunque menos marcada, siguió el porcentaje de participación dentro del valor

CUADRO N.º 6
ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA
(% de participación de cada subsector dentro del total)

	Producción bruta (1)			Valor añadido (1)			Empleo	
	1970	1978	1981	1970	1978	1981	1978	1981
1. Energía y agua	7,8	11,6	18,1	10,3	9,6	12,9	5,5	6,1
Energía excepto electricidad, gas y agua	3,2	6,6	10,4	2,3	2,7	4,6	2,3	2,5
Electricidad, gas y agua	4,7	5,0	7,7	8,0	6,9	8,3	3,2	3,6
2. Extracción y transf. miner. no energéticos. Industria química	21,3	20,7	21,0	22,1	21,7	21,2	16,9	17,4
Extracción minerales excepto energéticos	1,0	0,7	0,8	2,2	1,2	1,2	1,4	1,4
Producción y primera transf. metales	10,8	6,7	6,4	7,6	5,8	5,3	4,0	4,2
Indust. productos minerales no metálicos	3,2	5,2	5,5	5,0	6,9	7,0	6,7	6,6
Industria química	6,3	8,1	8,3	7,3	7,9	7,7	4,7	5,2
3. Industria transformadora de los metales	22,7	25,7	22,8	25,1	29,6	27,9	30,8	30,4
Metalurgia de transformación	13,5	17,1	14,9	14,8	21,4	20,4	22,5	21,6
Construcción de material de transporte	9,2	8,6	7,8	10,3	8,2	7,4	8,3	8,9
4. Industrias manufactureras	48,1	42,0	38,2	42,5	39,1	38,0	46,8	46,1
Alimentación, bebidas y tabaco	21,0	20,4	19,0	11,6	14,1	14,8	14,5	14,7
Textil	7,1	4,5	3,9	7,0	5,0	4,2	6,5	5,8
Calzado y vestido	7,5	4,0	3,2	8,4	4,8	4,2	7,0	6,7
Madera, corcho y muebles	3,6	3,8	3,3	5,0	4,9	4,2	7,9	7,4
Papel, artes gráficas y edición	3,7	4,3	4,1	4,4	4,7	4,9	4,9	5,1
Ind. transform. caucho y plásticos	2,3	3,0	3,0	2,7	3,4	3,7	3,5	3,9
Otras industrias manufactureras	2,8	1,9	1,7	3,4	2,1	1,9	2,6	2,4

(1) Sobre la base de cifras a precios corrientes.

Fuente: J. Albarracín: «La Encuesta Industrial y la Industria Española». Economía Industrial, n.º 425. Sept.-Octubre, 1985.

añadido total. Ahora bien, el descenso de importancia relativa dentro de la producción total por parte de las industrias transformadoras de los metales ha sido menos acusado que el experimentado por las industrias manufactureras; en efecto, estas últimas, representantes típicas de la industria ligera tradicional, han continuado perdiendo peso en 1978-1981 (aunque a un ritmo mucho menor que en los años 1970-1978) debido, básicamente, a las disminuciones registradas en los renglones de textiles, vestido y calzado y otras industrias manufactureras: no obstante, la creciente extensión de la economía sumergida en los subsectores citados durante los últimos años hace aconsejable tomar con cautela los resultados que a este respecto se desprenden de la observación del cuadro n.º 6.

El descenso de la importancia relativa dentro del total de la industria por parte de las ramas de transformados metálicos e industrias manufactureras entre los años 1978 y 1981 se corresponde con una ganancia de peso específico del subsector de la energía y una práctica estabilización del porcentaje de participación de las industrias de extracción y

transformación de minerales no energéticos y de la industria química; así pues, la crisis industrial durante los citados años ha combinado los efectos de la crisis de la industria pesada, en la que en buena medida se apoyó el desarrollo durante el decenio anterior, con el declive de las industrias manufactureras tradicionales, asociado, por su parte, a un débil crecimiento del consumo interior y pese al fuerte dinamismo mostrado por las exportaciones de este tipo de productos.

La reducción de peso específico dentro del total por parte de las ramas industriales a que se acaba de hacer referencia durante los años 1978-1981 ha llevado aparejada una disminución muy fuerte del empleo en las mismas, como puede observarse en el cuadro n.º 5. De hecho, en términos absolutos, la ocupación se redujo durante el mencionado período en 100.700 personas en el subsector de transformados metálicos y en 178.800 en el de industrias manufactureras, cifras que se elevan a 140.300 y 301.100, respectivamente, incluyendo los datos correspondientes a 1982 (6).

La fuerte disminución del empleo en las industrias

manufactureras a lo largo de los años 1978-81 estuvo acompañada de un incremento de la productividad ligeramente superior al registrado por la industria en su conjunto (4,3 por 100 frente a 4,1 por 100) si bien ello es el resultado de combinar ritmos muy altos en determinados subsectores (alimentación, textil y madera, corcho y muebles) con tasas reducidas o descensos en otros (ver cuadro n.º 5); por lo que se refiere a los costes laborales por unidad de producto, aunque se registró una desaceleración para el conjunto de las industrias manufactureras respecto al período 1970-1978, el resultado se situó a considerable distancia del obtenido por el sector industrial globalmente considerado, y sólo en el subsector textil se produjo una reducción que coincide, precisamente, con la experimentada por el total de la industria (-1,6 por 100).

Tampoco en las industrias de transformados metálicos la intensa destrucción de puestos de trabajo en los años 1978-1981 se tradujo en un aumento notable de la productividad, o en una disminución del coste laboral por unidad de producto, pues, como puede observarse en el cuadro n.º 5, la productividad cayó, incluso, en el subsector de material de transporte y los costes laborales reales por unidad de producto crecieron, además, a mayor ritmo que en el período 1970-1978. Análogas conclusiones cabe extraer, por otra parte, del comportamiento de la industria química, siendo algo más positiva la evolución en las industrias de extracción y transformación de minerales no energéticos; por último, los resultados más favorables se localizaron en el subsector de la energía exclusivamente.

Cuanto se acaba de exponer hasta aquí pone de manifiesto que los cambios experimentados por la estructura industrial española desde 1978 a 1981, aunque reflejan la incidencia de la crisis, llevan aparejada una evolución de productividad y costes unitarios del trabajo que, en términos generales, revela un inadecuado ajuste a las condiciones impuestas por dicha crisis. De ahí, pues, que en el período 1981-1984 se haya acelerado la caída del empleo en el conjunto de la industria, como señalábamos páginas atrás, lo que, a su vez, ha permitido ganancias de productividad importantes y progresar en la reducción de los costes laborales reales por unidad de producto; ahora bien, desgraciadamente no se dispone de un desglose por subsectores que permita deducir, con posterioridad a 1981, en qué medida ha contribuido cada uno de ellos a la citada evolución del sector industrial globalmente considerado. No cabe, por consiguiente, calibrar en qué grado se ha producido el ajuste en las distintas ramas industriales a la altura del momento presente, contando con la reconversión de los últimos años, por más que la propia cuantía de las variaciones de las magnitudes más relevantes del sector a nivel global induzcan a pensar que los progresos en el ajuste

han sido intensos y han debido tener un carácter generalizado.

Los cambios en la estructura industrial a lo largo de la última década responden, en parte, a las variaciones registradas por la demanda interna, pero en gran medida son el resultado de la incidencia de factores cuyos efectos se han dejado sentir a nivel internacional, repercutiendo o reflejándose también en la demanda interna. Por ello, al objeto de evaluar hasta qué punto las transformaciones de la estructura industrial se han orientado en un sentido positivo, nada mejor que analizar el comportamiento de las exportaciones de productos industriales; en efecto, si dichas exportaciones han logrado ampliar su penetración en los mercados exteriores ello indicará, bien que su composición se corresponde con segmentos en que la demanda es dinámica en dichos mercados, bien que se ha ganado competitividad, aunque la demanda no haya pulsado con intensidad, o bien una combinación de ambas circunstancias. Al examen de estos aspectos se dedicará el siguiente apartado.

El comportamiento de las exportaciones españolas de productos industriales

El cuadro n.º 7, que muestra la evolución de las exportaciones con desglose para seis grupos de productos, permite observar que los resultados globales obtenidos por España durante el período 1974-1983 superan con mucho a los correspondientes a los países que venimos utilizando como término de referencia (CEE-10, Estados Unidos y Japón). En consecuencia, la tasa de participación de nuestras ventas al exterior dentro del total de exportaciones del conjunto que estamos considerando ha aumentado del 1,61 por 100 en 1974 al 2,10 por 100 en 1983.

La mayor penetración de las exportaciones españolas en los mercados exteriores combina, como es lógico, resultados diversos según los grupos de productos, y son precisamente estas diferencias las que interesa examinar aquí. Por lo pronto, a la vista del cuadro n.º 7 se comprueba que durante el período indicado nuestro país obtuvo ganancias en todos los apartados salvo en el de alimentos, bebidas y tabacos, en que la tasa de participación (que, en cualquier caso, alcanza un nivel más elevado que en el resto de los grupos) descendió en casi una décima; de hecho, en este renglón la CEE tuvo un comportamiento más dinámico que España a lo largo de todo el período y Estados Unidos y Japón también registraron una expansión más intensa de este tipo de exportaciones entre 1978 y 1983.

De los avances experimentados por la tasa de participación de los restantes grupos destaca, sobre todo, la obtenida por el epígrafe de «otros productos

CUADRO N.º 7
EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES POR TIPOS DE PRODUCTOS (1)

	Números índices con base 100 en 1974								% exportaciones españolas s/el total (2)	
	CEE-10		Estados Unidos		Japón		España			
	1978	1983	1978	1983	1978	1983	1978	1983	1978	1983
Alimentos, bebidas y tabacos	163,4	286,9	124,6	233,3	119,5	226,9	149,0	259,0	3,14	3,05
Productos energéticos	156,2	480,7	105,3	369,3	97,6	231,0	64,6	485,8	2,48	2,63
Materias primas	121,1	207,2	128,4	216,0	99,6	159,7	126,6	245,8	1,88	2,20
Productos químicos	137,1	243,0	134,3	297,6	116,6	224,4	153,3	406,0	1,09	1,75
Maquinaria y material de transporte	171,7	286,1	143,9	287,0	206,1	452,1	198,9	440,8	1,02	1,43
Otros productos manufacturados	149,5	239,8	143,0	238,0	135,9	240,7	206,0	395,1	1,86	3,03
TOTAL	155,5	276,6	136,5	272,7	164,5	354,6	173,7	375,7	1,61	2,10

(1) Sobre la base de valores en ECU a precios y tipos de cambio corrientes.

(2) Total de los países aquí considerados.

Fuente: Eurostat.

manufacturados», que fue de 1,17 puntos; el aumento de este tipo de exportaciones (que engloba renglones como los de calzado y vestido, textiles, artes gráficas y artículos de corcho y plásticos) tendió a desacelerarse en 1979-1983, pero manteniendo en cualquier caso una sustancial diferencia de ritmo respecto a los demás países incluidos en el cuadro n.º 7.

Tras el epígrafe de «otros productos manufacturados» las mayores ganancias en tasa de participación de nuestras ventas al exterior entre 1974 y 1983 corresponden a productos químicos (0,66 por 100) y maquinaria y material de transporte (0,41 por 100) apreciándose en ambos casos un reforzamiento de la tendencia creciente entre 1979 y 1983. A continuación figura el apartado de materias primas (aumento del 0,32 por 100) en el que la ventaja respecto a los demás países se incrementó en el último subperíodo y, finalmente, en productos energéticos, la reducción del volumen de exportaciones entre 1974 y 1978 ha determinado que el espectacular crecimiento registrado desde 1979 a 1983 se traduzca en una ganancia muy exigua de la tasa de participación (0,15 por 100) al comparar 1983 con 1974.

El examen que acabamos de realizar del comportamiento de las exportaciones españolas pone de manifiesto que la atonía y los desajustes del sector industrial, analizados en el apartado precedente, durante los años más duros de la crisis no han impedido alcanzar unos resultados que cabe calificar como francamente brillantes en la vertiente de la exportación; por otra parte, las mejores ganancias en cuanto a grado de penetración en los mercados exteriores corresponden, en buena medida, a subsectores como las industrias manufactureras o los transformados metálicos que, como veíamos páginas atrás, han disminuido su peso específico dentro de la es-

tructura de nuestro sector industrial. Claro es que las propias dificultades con que han tropezado tales subsectores, ante una demanda interna sumamente deprimida, los ha forzado a buscar salida a su producción en el exterior. En este sentido, las industrias manufactureras de tipo tradicional, intensivas en mano de obra, han contado con ventajas comparativas en cuanto a nivel relativo de costes salariales respecto a los países más industrializados. Ahora bien, tales ventajas son, obviamente, mayores para otros países de la cuenca mediterránea, Asia e Iberoamérica y la demanda de este tipo de productos dista mucho de mostrarse dinámica, en términos generales. De ahí pues, que el mantenimiento de un grado aceptable de competitividad haya entrañado la «sumersión» de una parte importante de estas industrias.

Dejando aparte las industrias manufactureras, las mayores ganancias en cuanto a grado de penetración de nuestras exportaciones corresponden a los grupos de productos químicos y de maquinaria y material de transporte, esto es, a los sectores que experimentaron una vigorosa expansión dentro de la estructura industrial española en el período 1970-1978 y posteriormente han mantenido su peso específico dentro del total (en el primer caso) o lo han disminuido (en el segundo). Claro es que, dada la amplitud de los citados subsectores, cada uno de ellos engloba situaciones muy variadas en cuanto a grado de dinamismo de la demanda de los diferentes productos y tipos de empresas que los fabrican; en términos generales, la industria química y la de vehículos automóviles está constituida por grandes empresas con fuerte penetración de capital multinacional, cuyas exportaciones se dirigen fundamentalmente al mercado europeo, donde han ganado considerable terreno. En maquinaria y otro material de transporte se combinan, por otra parte,

situaciones muy variadas, con resultados asimismo diversos en donde destacan, por su carácter extremadamente negativo, los correspondientes a la construcción naval.

Sobre la base de los datos que se contienen en el cuadro n.º 7 hemos pasado revista hasta aquí a la evolución de las exportaciones españolas desde 1974 a 1983 por grandes grupos de productos, pero no hemos hecho referencia a la importancia relativa de cada uno de ellos dentro del total; pues bien, con datos referentes a 1985 la estructura de nuestras exportaciones era la siguiente:

	%
- Productos alimenticios	14,8
- Productos energéticos	9,4
- Materias primas y semimanufacturas	33,8
(Productos químicos)	(10,7)
(Metales y productos metálicos)	(15,4)
- Maquinaria y material de transporte	27,1
(Maquinaria)	(11,8)
(Transporte terrestre)	(13,0)
- Otros productos manufacturados	14,9
(Textiles)	(4,8)
(Calzado)	(3,5)

A la vista de la composición de nuestras exportaciones, cabe examinar el dinamismo de la demanda

mundial para cada tipo de productos y sacar conclusiones respecto a nuestra posición teniendo en cuenta la evolución de los mercados exteriores. A este respecto, el cuadro n.º 8 muestra las variaciones de la demanda de productos industriales para un conjunto de países que puede considerarse representativo del área total de la OCDE, a la que el pasado año se dirigió el 70,9 por 100 de nuestras ventas al exterior. Como puede observarse, en el cuadro n.º 8 aparece una clasificación de productos según la mayor o menor fortaleza relativa de su demanda durante el periodo 1972-1982 y, aunque no se puede establecer una correspondencia estricta con la composición de nuestras exportaciones que acabamos de detallar, sí que cabe obtener algunos resultados bastante claros relacionando las diversas partidas. Por lo pronto, dada la alta ponderación que dentro del total de las exportaciones españolas alcanzan los metales y productos metálicos, así como los textiles, calzado y demás manufacturas de consumo, se puede estimar que algo más del 30 por 100 de nuestras ventas al exterior corresponde a sectores con demanda débil; en una zona intermedia en cuanto a fortaleza de la demanda se situarían, por otra parte, las exportaciones de material de transporte, maquinaria industrial y productos alimenticios, que en conjunto representan del orden del 36,5 por 100, tasa que se convierte en un 39,0

CUADRO N.º 8
VARIACIONES DE LA DEMANDA DE PRODUCTOS INDUSTRIALES EN EL PERIODO 1972-1982 (1)

	CEE-7 (2)	Estados Unidos	Japón	Total (3)
Sectores con demanda fuerte	5,2	4,8	13,5	6,7
Material eléctrico y electrónico	3,7	5,5	15,1	7,7
Informática, material de oficina y de precisión	8,9	5,7	6,8	7,0
Química y farmacia	5,5	3,7	11,8	6,4
Sectores con demanda media	1,9	2,3	4,8	2,5
Caucho y plásticos	3,2	5,0	1,2	3,5
Material de transporte	3,2	1,4	7,1	2,9
Papel y artes gráficas	1,8	2,9	3,7	2,6
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	2,0	1,7	3,8	2,2
Maquinaria industrial	0,2	3,2	3,6	2,0
Sectores con demanda débil	0,2	0,5	3,0	1,1
Productos diversos	1,3	1,8	1,4	1,5
Textiles, cuero, confección	0,2	1,5	2,7	1,2
Siderurgia, minerales metálicos	0,7	-0,7	3,7	1,3
Productos metálicos	-0,5	0,0	4,2	1,2
Materiales de construcción, miner. no metálicos	0,9	0,3	1,8	1,0
TOTAL PRODUCTOS MANUFACTURADOS	1,9	2,3	6,4	3,1

(1) Tasas de variación media anual tomando el promedio en 1981-1982 en relación con el promedio 1972-1973. Datos en dólares a los precios y tipos de cambio de 1975.

(2) Conjunto formado por Alemania, Bélgica, Dinamarca, Francia, Holanda, Italia y Reino Unido.

(3) Total de los países aquí considerados.

Fuente: Economie Européenne, n.º 25, Septiembre de 1985.

por 100, aproximadamente, del total añadiendo los demás productos con demanda media. Por último, en el apartado de productos con demanda alta, la suma de las proporciones que representan dentro del total los productos químicos (incluyendo la petroquímica el 20,0 por 100, aunque habría que precisar según los renglones) la maquinaria eléctrica (3,2 por 100) y el equipo informático y de oficina (del orden de un 3 por 100 a la altura de 1984, con aumento espectacular sobre el año anterior) arroja en conjunto un porcentaje en torno al 26 por 100, que en cualquier caso debe contemplarse con bastante cautela.

Ni que decir tiene que la clasificación de nuestras exportaciones por categorías de acuerdo con el grado de dinamismo de la demanda en los países más industrializados tiene un carácter orientativo más que preciso, como se puede deducir de lo expuesto. No obstante, el cuadro que se desprende de lo anterior es congruente con lo que cabe esperar dada la posición relativa de la economía española en el contexto internacional. En efecto, obvio es decir que España se sitúa en un escalón intermedio entre los países más industrializados y los nuevos países industriales, y de ahí la relativa especialización en un segmento de producción con una tecnología estandarizada y condiciones de mano de obra, en cuanto a niveles de cualificación y salariales, de tipo medio; paralelamente el sector manufacturero de tipo tradicional tiene un peso importante, a lo que hay que añadir que en los últimos años están comenzando a desarrollarse producciones ligadas a las nuevas tecnologías, cuyo peso específico, en cualquier caso, dista mucho del que se ha alcanzado en el área co-

munitaria, a pesar del relativo retraso de esta última en comparación Estados Unidos o Japón.

La caracterización de nuestra economía de acuerdo con los rasgos a que sumariamente se acaba de aludir plantea, como es lógico, retos importantes de cara al futuro, ante la necesidad de mejorar la competitividad de los productos en que hoy se concentran, en su mayor parte, nuestras exportaciones, cuya demanda en los mercados exteriores pulsa, todo lo más, con intensidad media; al mismo tiempo habrá que impulsar el desplazamiento a niveles tecnológicos superiores para acortar distancias respecto a nuestros socios comunitarios, aprovechando todas las oportunidades que ofrece la integración en la CEE. A todas estas cuestiones nos referiremos en la segunda parte de la presente nota, que aparecerá en el próximo número de esta revista.

(1) «Economie Européenne». Suplemento A n.º 2. Febrero 1986.

(2) A los precios y paridades de poder adquisitivo de 1980.

(3) Los datos que sirven de base para obtener los porcentajes citados abarcan sólo hasta 1983 y no son homologables con los que figuran en el cuadro n.º 1, para 1984.

(4) Ver, por ejemplo, Economía Industrial, n.º 245 (septiembre-octubre 85).

(5) Aquí se utilizarán, fundamentalmente, los datos elaborados por J. Albarracín («La Encuesta Industrial y la Industria Española». Economía Industrial n.º 245) y J. Albarracín y A. Yago («La industria española en el período 1970 a 1984». Boletín Económico del Banco de España. Febrero 1986).

(6) Ver. J. Jamandreu: «El empleo en la industria: reducción de puestos de trabajo». (1973-1982). Papeles de Economía Española n.º 26. FIES.

especiales fue de 162.546 millones, con incremento del 32,3 por 100 respecto a enero-mayo de 1985.

Por lo que se refiere a los pagos realizados el porcentaje de variación del 18 por 100 antes mencionado para el total incorpora un aumento muy elevado de los pagos vinculados a obligaciones contraídas en el ejercicio precedente (36,4 por 100) junto

a un avance mucho más moderado de los pagos del presupuesto corriente (13,4 por 100); de hecho, las obligaciones contraídas por el Estado en los cinco primeros meses del año han crecido en sólo un 6 por 100 respecto al ejercicio anterior y el grado de realización del presupuesto (33,3 por 100) se sitúa algo por debajo del porcentaje registrado en enero-mayo de 1985 (35,6).

nota económica

Perspectivas de la economía española en el contexto de las Comunidades Europeas (y II)

Consideraciones sobre los efectos previsibles de la integración en la CEE

La amplitud del tema objeto aquí de comentario obliga a una acotación del mismo, centrándonos en los aspectos más relevantes y de alcance más general. En este sentido, cabe poca duda de que habremos de ocuparnos, ante todo, de los efectos que puedan derivarse del desarme arancelario frente a nuestros socios de la CEE y de la adaptación a la tarifa exterior común respecto a países terceros durante el período de transición. En definitiva, la Unión Arancelaria, junto con la Política Agrícola Común, constituyen los ámbitos en que más se ha avanzado desde la firma del Tratado de Roma, a diferencia de lo que ocurre con otros capítulos de dicho tratado. Por otra parte, parece indudable que el desarme arancelario provocará consecuencias muy importantes para la economía española en los próximos años. Abordaremos, pues, a continuación los efectos previsibles de nuestra incorporación a la Unión Aduanera, corolario lógico, además, de los temas examinados en la primera parte de este trabajo, publicada en nuestro anterior número.

La Unión Aduanera: repercusiones del desarme arancelario

La reducción en un 10 por 100 de los derechos arancelarios aplicados a la importación de productos industriales efectuada el pasado 1 de marzo

constituye el primero de los recortes anuales que, según el calendario previsto, permitirán que al inicio de 1993 se haya completado el desarme arancelario frente a los países de la CEE; en la misma fecha se habrán ajustado, por otra parte, las tarifas frente a países terceros no preferentes al nivel del Arancel Exterior Común.

Es sabido que la incorporación a una Unión Aduanera comporta dos tipos de efectos (de desviación y de creación de comercio) cuya resultante no es otra que un mayor grado de apertura al exterior de la economía. Así pues, el proceso que en este sentido ha venido registrando la economía española en los últimos veinticinco años se reforzará, sobre todo desde el lado de la importación de bienes, dado que, como los derechos arancelarios que aplica la CEE a nuestras exportaciones son muy reducidos, no es de esperar que su supresión produzca un estímulo significativo para el incremento de las mismas.

La fuerte expansión de las exportaciones españolas en la última década ha dado lugar a que el porcentaje de participación de las mismas en el PIB haya pasado del 8,0 por 100 en 1974 al 14,5 por 100 en 1985, nivel este último bastante inferior, de todas formas, al correspondiente a los países de la CEE en el mismo año, (24,7 por 100) si bien es de destacar que en este caso el avance desde 1974 ha sido muy reducido (para dicho ejercicio la tasa resultó ser del 23,2 por 100). Por otra parte, la proporción de exportaciones españolas con destino a la CEE dentro del total de nuestras ventas al exterior ha pasado de un 47,4 por 100 en 1974 a un 50,2 por 100 en 1985.

Por lo que se refiere a las importaciones de mercancías, el aumento de participación en el PIB desde 1974 a 1985 ha sido bastante pequeño en España (de 17,3 por 100 a 17,9 por 100); al igual que, partiendo de un nivel mucho mayor, ha ocurrido en la CEE (de 24,9 por 100 a 25,7 por 100) lo que se explica por el modesto crecimiento económico, en ambos casos, durante el citado período. Del total de las importaciones españolas el 36,5 por 100 provino de los países de la CEE en 1985, porcentaje muy similar al correspondiente a 1974 (36,0 por 100). La conjunción de una débil progresión de las importaciones procedentes de la Comunidad con un crecimiento importante de las exportaciones españolas al área comunitaria ha dado lugar, por otra parte, a que la tasa de cobertura de nuestro comercio con la CEE haya pasado del 60,5 por 100 en 1974 al 111,2 por 100 en 1985; a la altura de este último año el desglose de la tasa de cobertura por países de la CEE era el que figura en el cuadro n.º 1.

**CUADRO N.º 1
EL COMERCIO EXTERIOR CON LOS PAISES
DE LA CEE EN 1985**

	% de participación sobre el total para España		Tasa de cobertura export/import.
	Exportaciones	Importaciones	
CEE-10	50,2	36,5	111,2
Francia	15,5	9,3	135,1
Alemania	9,6	10,6	73,2
Reino Unido	8,6	6,5	106,6
Italia	7,1	4,6	124,4
Resto	9,4	5,5	149,5

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales.

Los favorables resultados de nuestro comercio exterior con los países de la CEE que los datos contenidos en el cuadro n.º 1 ponen de manifiesto han comenzado a deteriorarse el pasado mes de marzo, coincidiendo con la entrada en vigor de la primera reducción arancelaria, aunque debe subrayarse que los resultados de un mes no son, obviamente, significativos ni el deterioro ha sido espectacular; en efecto, la tasa de cobertura se ha situado en el 92,6 por 100, combinando valores más reducidos para el Reino Unido, Italia y Alemania (en este caso se alcanza el nivel más bajo, con 58,8 por 100) y superiores a 100 para Francia y el conjunto de los restantes países comunitarios.

De todos modos, parece lógico que, como se apuntaba antes, se deterioren los resultados de

nuestro comercio exterior con la CEE según avance la integración, como consecuencia del mayor grado relativo de protección del arancel español. Ahora bien, dada la favorable situación de partida en cuanto a grado de cobertura exportaciones/importaciones frente al área comunitaria, y el margen de maniobra que confiere el superávit de la balanza por cuenta corriente, la atención por ahora debe centrarse más en los efectos de la mayor competencia exterior sobre la producción interna que en la repercusión sobre el saldo de la balanza comercial.

Debe tenerse presente, en cualquier caso, que desde el inicio de la década de los sesenta se ha producido una fuerte liberalización de nuestro comercio exterior, de forma que si en 1961 la media aritmética simple de las tarifas aplicadas era de un 29,4 por 100, el porcentaje había descendido al 17,1 por 100 al final de 1970 y al 13,6 por 100 al término de 1980, lo que supone una reducción del 40 por 100 respecto al primer año mencionado. Claro es que la media aritmética simple de las tarifas es poco significativa, como lo demuestra el hecho de que si se calcula la media ponderada en función de los volúmenes importados por cada partida arancelaria se obtiene un 8,24 por 100 para 1980 (1). Este último porcentaje se desglosa, a su vez, en 13,88 por 100 y 4,97 por 100 para las importaciones de la CEE y del resto del mundo, respectivamente, reflejando el hecho de que las importaciones procedentes de la CEE son productos muy elaborados con altos aranceles, mientras que gran parte de las adquisiciones que se realizan a terceros países son combustibles, materias primas o semi-manufacturas con derechos nulos o muy reducidos.

La media ponderada de los derechos nominales no constituye, sin embargo, una aproximación adecuada a efectos de medir la protección real, ya que hay que tener en cuenta el conjunto de reducciones (negociadas en el GATT, derivadas del acuerdo de 1970 con la CEE etc.) existentes en el momento de la adhesión, pues el nivel de partida para efectuar el desarme arancelario lo constituyen los derechos de base, que incorporan dichas reducciones; ello determina que el 8,24 por 100 antes mencionado como promedio ponderado de los derechos nominales para 1980 se convierta en un 6,73 por 100 de protección media real en dicho año y, en los mismos términos, el porcentaje correspondiente a 1984 se situaba en el 6,18 por 100. Así pues, el desarme arancelario frente a la CEE significará la desaparición de dicha protección durante el período de transición de siete años; frente a países terceros no preferenciales el tipo promedio aplicado por la CEE a la altura de 1983 era del 3,47 por 100, por lo que la reducción de la protección será en este caso del orden del 44 por 100.

En términos globales, el desarme arancelario en la cuantía indicada, a razón de reducciones anuales

que, como máximo, son del 15 por 100 (en 1988 y 1989) durante el período de transición no parece traumático, pero las cosas cambian cuando se considera el desglose por sectores, por lo que en el Acuerdo de Adhesión se prevé en numerosos casos la posibilidad de aplicar medidas de salvaguardia.

Particular mención merece en relación con lo indico el subsector textil y de confección, con niveles de protección real (derechos de base) que en algunas partidas superan el 20 por 100 frente a la CEE y el 30 por 100 respecto a terceros países, frente a niveles comunitarios que no llegan, como máximo, al 12 por 100; en consecuencia, se han establecido mecanismos a base de contingentes y sistemas de cooperación administrativa en las relaciones intracomunitarias, mientras que cabe recurrir a los procedimientos admitidos en el Acuerdo Multifibras frente a los países terceros. Por otra parte, los valores más altos de nuestro arancel frente a la CEE corresponden a determinados productos químicos, para los que la merma de protección oscilará entre 9,5 y 12,7 puntos, habiéndose previsto restricciones cuantitativas en algunos casos; igual cabe decir, aunque no se han admitido restricciones cuantitativas, sino actuaciones en base al seguimiento de las importaciones, por lo que se refiere al subsector de papel y artes gráficas. Sin embargo, en lo que respecta al grupo de maquinaria y material eléctrico y de precisión las pérdidas de protección arancelaria apenas están atenuadas por otras medidas y en el subsector de la automoción los contingentes arancelarios para importaciones de vehículos de turismo acelerarán el desarme en los tres primeros años del período de transición.

La pérdida de protección derivada del desarme arancelario constituye, desde luego, el más importante efecto a nivel global provocado por la Unión Aduanera, pero junto a la misma debe considerarse la vinculada al cambio del sistema de ajustes fiscales en frontera, al sustituirse el impuesto de compensación sobre gravámenes interiores (ICGI) y las desgravaciones fiscales a la exportación (DFE) por el IVA.

Sumando la protección arancelaria real y la que representaba el ICGI, el nivel medio para el conjunto de las importaciones era del 15,17 por 100 en 1984, porcentaje que supera en unos 9 puntos al obtenido para la protección arancelaria real, siendo de suponer que el tipo medio del IVA aplicable a las importaciones no diferirá sensiblemente de la citada cuantía. Ahora bien, si ello puede ser cierto a nivel global, no ocurre lo mismo, una vez más, considerando el detalle por sectores, pues bastantes de ellos tendrán que enfrentarse a los efectos asociados a las pérdidas de protección encubierta y de subvención, también encubierta, a la exportación; a este respecto pueden citarse como sectores más penalizados (2) los de siderurgia, fundiciones metá-

licas y fabricación de productos metálicos en general, así como la construcción de maquinaria y material de transporte, diversos productos alimenticios y los productos textiles.

Los estudios llevados a cabo en España (3) para estimar las repercusiones del desarme arancelario coinciden en pronosticar un empeoramiento del saldo de nuestra balanza comercial, de acuerdo con lo expuesto páginas atrás, así como un impacto de carácter netamente desfavorable, en la medida en que los sectores que se espera que se vean afectados negativamente superan en número e importancia a aquellos para los que se prevén efectos positivos. Ahora bien, a la hora de concretar la incidencia de la pérdida de protección que entraña la integración en la CEE no existe plena coincidencia en los citados estudios en cuanto a los sectores perjudicados o beneficiados o en la ordenación de los mismos. En términos generales se señalan como más penalizadas algunas líneas de producción de textiles (en especial géneros de punto) la industria de muebles de madera, electrodomésticos y subsectores de bienes de equipo; las menos perjudicadas serían, a su vez, el refinado de petróleo, máquinas de oficina y ordenadores, abonos y plaguicidas y algunas industrias extractivas. Es de subrayar, por otro lado, que de todos los trabajos se deduce que el impacto de la adhesión va a diferir de forma muy sensible entre las diversas líneas de producción de un mismo sector.

Las insuficiencias de las técnicas utilizadas (4) y la antigüedad de los datos que se manejan en la mayoría de los trabajos a que nos estamos refiriendo aconsejan tomar con extrema cautela los resultados de los mismos, aunque conviene tener presente el carácter inequívocamente pesimista de las conclusiones. Análogo carácter pesimista se desprende, además, de los resultados de dos informes encargados por la Comisión de las Comunidades Europeas y a los que aludieron los medios de comunicación de nuestro país poco antes de la fecha de adhesión de España a la CEE; a tenor de lo que entonces se dio a conocer, en uno de dichos informes, realizado por la Universidad de Pau, se preveían fuertes dificultades para todo tipo de empresas, al cifrarse la reducción de la protección efectiva global en un 16 por 100; en el otro informe se indicaba que los sectores más perjudicados serán los de siderurgia, construcción naval, textil y equipamiento eléctrico.

Tras lo expuesto hasta aquí conviene subrayar, en cualquier caso, que las distintas metodologías utilizadas para evaluar las repercusiones del desarme arancelario adoptan un enfoque de estática comparativa en la inmensa mayoría de los casos; en efecto, las técnicas disponibles permiten, por lo general, estimar el impacto que puede derivarse de los cambios en el arancel respecto a la situación de partida

suponiendo constantes las restantes variables que influyen en los flujos comerciales. Sin embargo, es evidente que tal enfoque plantea serias reservas dado el carácter esencialmente dinámico del proceso de integración en un área como la CEE, y la consiguiente inadecuación del supuesto *ceteris paribus*; por otra parte, existen dificultades casi insalvables para tratar de «capturar» de forma realista efectos dinámicos a través de modelos econométricos contruidos con dicho objeto.

Los efectos dinámicos a que se acaba de aludir están vinculados a la ampliación del tamaño del mercado (que posibilita el aprovechamiento de economías de escala) así como al presumible aumento de la inversión extranjera y a la difusión del progreso tecnológico que ésta lleva aparejado. De hecho, la propia experiencia española tras la liberalización efectuada en 1959 es ilustrativa de la importancia decisiva de tales efectos dinámicos, determinantes en suma de que dicha liberalización arrojará un balance netamente positivo a pesar de los costes implícitos en la misma. Ahora bien, por su propia naturaleza, los efectos dinámicos que cabe esperar de la integración en un mercado mucho más amplio, con eliminación de barreras a la movilidad de los factores, son prácticamente imposibles de evaluar a priori; sólo se puede, pues, aludir a ellos en términos de posibilidades abiertas cuya concreción efectiva dependerá del grado en que se aprovechen las oportunidades por parte de los agentes económicos de nuestro país.

Es sabido que las economías de escala pueden ser de tipo vertical (división de las fases de un proceso productivo entre distintas empresas, logrando así reducciones de costes) como de tipo horizontal (expansión del comercio intraindustrial); pues bien, la creciente extensión del comercio intraindustrial entre países industrializados aconseja dedicar especial atención a dicho fenómeno, pues se observa, en efecto, una tendencia cada vez mayor por parte del citado tipo de países a importar y exportar simultáneamente productos correspondientes a un mismo sector. Además, la experiencia de que se dispone sobre el proceso de integración europea parece evidenciar que el desarme arancelario potencia dicha tendencia, lo que se ha traducido, a su vez, en que los ajustes hayan tenido lugar de forma gradual y, básicamente, a nivel de productos específicos, en lugar de registrarse de manera brusca y afectando en gran medida a las posiciones intersectoriales.

La extensión del comercio intraindustrial está sin duda relacionada con la nueva división internacional del trabajo, sobre la base, en gran medida, de diferencias por países entre las funciones de producción a nivel de productos específicos, reflejando las divergencias respecto a capacidad técnica en cada uno de ellos. Dentro de un marco tal, parece claro que la eliminación de barreras que implica el proce-

so de integración favorece una relativa especialización en las líneas de producción para las cuales sean más idóneas las condiciones en cuanto a tecnología y nivel de cualificación y salarial de la mano de obra de cada una de las economías del área.

Dada la posición de la economía española en un nivel intermedio dentro de la división internacional del trabajo, la relativa especialización que desde la perspectiva citada cabe esperar tras la integración se orientaría hacia las líneas de producción propias de dicho nivel intermedio, en donde se sitúan las industrias químicas y de transformados metálicos, así como ciertos subsectores de la industria electrónica o algunas de las áreas vinculadas al desarrollo de las nuevas tecnologías. También es de suponer que las industrias alimenticias y determinadas líneas de producción en el sector de las industrias manufactureras pueden tener más oportunidades de desarrollo mediante una adecuada diferenciación de productos (en cuanto a calidad, diseño o marketing) que permitan mantener un grado de penetración importante en los mercados exteriores en segmentos distintos a los que se deja sentir con más intensidad la competencia de los nuevos países industriales.

La relativa especialización de nuestra economía en las líneas de producción que sumariamente se han indicado probablemente vendrá impulsada, en buena medida, por las estrategias de las grandes compañías multinacionales; en efecto, la experiencia reciente en lo que se refiere a inversión extranjera parece evidenciar un fuerte interés, por parte tanto de inversores de países comunitarios como extracomunitarios, en tomar posiciones de cara a las oportunidades que ofrece la entrada de España en la CEE. De consolidarse, por otro lado, las mejores perspectivas económicas generadas por la caída del precio del petróleo y de los tipos de interés, no cabe duda que la entrada de capital extranjero se verá reforzada.

La inversión extranjera constituye a su vez, una de las formas más importantes, quizás de difusión del progreso tecnológico, y en la medida en que aumenta a raíz de la integración de España en las Comunidades Europeas, cabe esperar que facilite un paulatino desplazamiento de nuestro país hacia posiciones superiores a las actuales en materia de capacidad técnica, siempre que vaya acompañada de una mejoría en el grado de preparación de la mano de obra y en materia de organización.

De lo expuesto hasta aquí en torno a los efectos dinámicos asociados a la integración se deduce claramente el carácter potencial de los mismos en función del grado en que se aprovechen las oportunidades existentes para que puedan materializarse; volveremos sobre este tema del aprovechamiento de las oportunidades tras ocuparnos, en el siguiente apartado, de otros aspectos de la integración.

Otros aspectos importantes de la integración en las Comunidades Europeas

Los cambios derivados de la integración de España en la CEE se van a dejar sentir con especial intensidad en el sector agrario, puesto que no en vano la Política Agrícola Común (PAC) constituye uno de los pilares básicos de las Comunidades Europeas; a ello se añade la dureza de las negociaciones del capítulo agrícola de cara a la adhesión y el hecho de que el sector agrario tenga un peso comparativamente importante en nuestra economía, tanto por el porcentaje de población ocupada en el mismo como por su participación dentro del total de exportaciones; ello aconseja dedicarle una atención especial. Claro es que, al igual que en el apartado precedente, nos limitaremos a bosquejar una panorámica de conjunto sintetizando las conclusiones de estudios específicos al respecto.

Es difícil, con todo, anticipar los efectos que puede tener la progresiva aplicación de las reglamentaciones comunitarias para algunas de nuestras producciones agrícolas con fuerte peso dentro del total (como es el vino o el aceite, por ejemplo) ya que la incorporación de España provoca un impacto tan importante en la estructuración de la PAC y sus mecanismos de funcionamiento que ésta ha tenido que ser parcialmente reajustada y deberá experimentar cambios profundos durante el período de transición. En definitiva, dado el carácter fuertemente proteccionista frente a países terceros de la PAC y la posición concurrencial, con tal carácter, de nuestro país desde la firma del Tratado de Roma hasta ahora, un gran número de reglamentaciones se han elaborado con el propósito claro de evitar la competencia de los productos españoles; de ahí la dureza de la negociación.

Como es sabido, los períodos transitorios previstos para el sector agrario en el Tratado de Adhesión difieren, existiendo un período transitorio de siete años para la mayor parte de los productos, con excepción de las frutas y hortalizas, así como las materias grasas vegetales, que tienen establecido un período de transición de diez años; por otra parte, existen unos mecanismos específicos de protección —tanto en el caso español como en el comunitario (5)— y las ayudas comunitarias irán aumentando a lo largo del período transitorio, al tiempo que se eliminarán progresivamente las ayudas nacionales incompatibles con las comunitarias. Finalmente, la Comunidad aplicará un montante compensatorio de adhesión a los productos intercambiados, que será un gravamen o una subvención, equivalente a las diferencias entre los precios agrícolas españoles y comunitarios. Este montante se irá reduciendo en la medida en que lo vaya haciendo la diferencia entre los precios, y sustituirá a cualquier otro tipo

de protección en frontera para los productos agrícolas.

El hecho de que la integración del sector hortofrutícola español en el sistema comunitario se aplase hasta el quinto año de la adhesión, al igual que ocurre en el caso de las materias grasas vegetales, significa, obviamente, que nuestra agricultura de exportación (que representa el 35 por 100 de la producción final agraria) no disfrutará de ninguna ventaja especial durante dicho período, si bien a más largo plazo obtendrá unos beneficios claros y muy importantes, ampliándose además las perspectivas para la exportación de otros productos como las semillas oleaginosas, tabaco, algodón o el trigo duro (6). La agricultura continental, por su parte, se enfrentará a una mayor competencia, en términos generales, con efectos negativos claros en el caso del azúcar y ventajas en arroz y trigo duro, que no podrán materializarse a corto plazo, de todas formas, debido a las restricciones cuantitativas impuestas por la C.E.E. En cuanto al sector vitivinícola, sus perspectivas a largo plazo son sumamente favorables, pero habrá de hacer un esfuerzo importante de adaptación. Finalmente, en ganadería son conocidas las dificultades que entrañará la mayor competencia para el vacuno, al igual que ocurrirá, con más intensidad, en productos lácteos, lo que ocasionará sin duda problemas importantes concentrados, sobre todo, en la cornisa cantábrica.

Aunque, como es lógico, los resultados de la negociación del capítulo agrícola han sido objeto de algunas críticas, existe un cierto consenso en considerar que hubiera sido peor bloquear la firma del Acuerdo de Adhesión, dadas las posibilidades prácticamente nulas de obtener mejores condiciones para nuestros productos más competitivos; tal y como ha quedado lo pactado, estas producciones no retroceden posiciones durante los cuatro primeros años, abriéndose a partir de entonces perspectivas claramente favorables; esta valoración, por otra parte, es compartida, desde una tribuna imparcial por el semanario británico «The Economist» en un informe sobre España aparecido el pasado mes de marzo.

Análogas consideraciones cabe hacer en lo que se refiere a los resultados de la negociación en materia pesquera que, como es bien sabido asimismo, se enfrentó con obstáculos muy fuertes; en efecto, España consolida su posición, con algunas mejoras, comprometiéndose a una reestructuración a lo largo del período transitorio de siete años, al final del cual se revisará la política pesquera de la C.E.E., contando ya con España como miembro.

Para los productos pesqueros, al igual que para los agrícolas, se prevé un ajuste gradual de los precios españoles a los niveles comunitarios durante el período de transición, lo cual, dados los elevados precios que se considera que alcanzan estos productos en la CEE, es de temer que tenga una inci-

dencia negativa sobre la inflación y la capacidad adquisitiva de las economías domésticas. Ahora bien, a este respecto se ha señalado también (7) que exceptuando frutas y hortalizas, aceite y vino (para los cuales los precios españoles son inferiores en torno al 50 por 100) el resto de los productos tienen precios prácticamente iguales, o incluso son más bajos en el área comunitaria que en España; así, los niveles de precios españoles para el azúcar y la carne son del orden del 130 por 100 y el 105 por 100 de los comunitarios y en cereales el porcentaje se sitúa en el 90 por 100. En conjunto, pues, siempre que la cotización de nuestra moneda mantenga una cierta estabilidad (los precios agrarios se fijan en ECUS) no parece que hayamos de enfrentarnos a problemas como los del Reino Unido o Grecia que, por razones diferentes, partían de niveles de precios muy bajos en el momento de la integración en la C.E.E.

El sucinto examen que se acaba de realizar de las cuestiones más relevantes en materia agrícola y pesquera de cara a la integración de nuestro país en la C.E.E. completa el repaso de los efectos que dicha integración puede provocar, de forma directa fundamentalmente, sobre los distintos sectores productivos. Pues bien, desde la perspectiva con que aquí se está contemplando la entrada de España en la C.E.E., a dicho examen hay que añadir una breve referencia a las repercusiones derivadas del acceso a los instrumentos financieros comunitarios y unas consideraciones de carácter general acerca de la homologación del sistema institucional español al de las Comunidades Europeas.

Los instrumentos financieros comunitarios (8) están al servicio de las actuaciones en materia de garantía de precios agrícolas, así como de las políticas estructurales de carácter sectorial, social o de corrección de los desequilibrios regionales; dentro del conjunto formado por dichos instrumentos las intervenciones de garantía de precios agrícolas tienen un peso preponderante, absorbiendo un 65 por 100 del total de los recursos en 1984; los recursos dirigidos a objetivos estructurales representaron, a su vez, el 17,6 por 100 del presupuesto de la CEE en el citado año y mediante los mismos se otorgan préstamos, subvenciones y bonificaciones de interés de acuerdo con los programas existentes en cada área concreta y en colaboración con los Gobiernos nacionales.

La elevada cuantía de los gastos vinculados al mantenimiento de los precios de garantía agrícolas y la crisis presupuestaria que arrastra de antiguo a la CEE limitan notablemente la magnitud de los recursos para los fondos estructurales, problema que se ha agravado con la entrada de España y Portugal, en este contexto, y dado que el acceso a dichos fondos es gradual, a medida que avanza el período de transición, existe el peligro, como es sabido, de que no funcione a la postre el mecanismo arbitra-

rio (9) para evitar que nuestro país sea contribuyente neto a lo largo del período transitorio. De hecho, al discutir el marco de los gastos para las Comunidades Europeas en 1987 a finales del pasado mes de abril (10) no se garantizó la neutralidad para España en los presupuestos comunitarios para el próximo ejercicio, al reducirse fuertemente la cuantía de los fondos estructurales.

De lo expuesto se deduce que las perspectivas para nuestro país en cuanto a las ventajas que pueden obtenerse de la accesión a los fondos estructurales comunitarios no son precisamente optimistas, en la medida en que sin un aumento sustancial de los mismos no puede esperarse una contribución neta por parte de las Comunidades Europeas para reducir las distancias que separan a nuestras estructuras productivas y nuestras regiones más deprimidas de los niveles comunitarios. En consecuencia, es preciso presionar para que se aborde sin más dilataciones la imprescindible reforma de la PAC, cuya controvertida lógica de funcionamiento provoca la acumulación de excedentes crecientes de productos agrarios continentales con beneficios extraordinarios para las grandes explotaciones; la reforma permitiría reducir la abultada factura agrícola en beneficio de las actuaciones en regiones deprimidas y la puesta en marcha de más proyectos de interés comunitario industriales o en infraestructura, así como la intensificación de los esfuerzos en cuanto a programas dirigidos a mejorar el empleo y las estructuras agrarias.

Con independencia de lo anterior parece obvio que para aprovechar al máximo las posibilidades que en cualquier caso abre el acceso a los recursos comunitarios, por parte de nuestro país, es preciso poner a punto los mecanismos para canalizar los flujos financieros entre el Estado y las Comunidades Europeas, por un lado, y entre el Estado y los entes públicos destinatarios finales de los fondos para su utilización. Ello requiere, evidentemente, un esfuerzo administrativo, con especial acento en lo que respecta a coordinación, a lo que habría que añadir, para finalizar, la conveniencia de activar todos los mecanismos necesarios para obtener la mayor cantidad posible de recursos por la vía del Banco Europeo de Inversiones.

Pasando al terreno de la homologación del sistema institucional español al de las Comunidades Europeas únicamente vamos a realizar aquí, como antes se señaló, unas consideraciones de carácter general, obviando entrar en el comentario de las múltiples facetas de la misma. Claro es que, a los efectos que nos interesan, dado el enfoque seguido, habría que aludir a aspectos tales como la liberalización de los movimientos de capitales y todo lo relativo a temas monetarios y financieros, pero ello ya fue objeto de atención específica el pasado año (11). Así pues, lo que resta señalar ahora, fundamentalmen-

te, es el cambio que implica la transferencia de soberanía desde España a las Comunidades Europeas a partir del momento de la integración. Dicha transferencia de soberanía es evidente teniendo en cuenta que desde ahora en adelante el Gobierno español no podrá actuar discrecionalmente en materias tales como, por ejemplo, política arancelaria y comercial, fijación de precios agrícolas o control de cambios. Por otra parte, la Administración habrá de ajustarse a un sistema de actuación reglada, mientras que los mecanismos de control, en lugar de aplicarse a priori, como ha venido siendo tradicional en nuestro país, se aplicarán a posteriori. Ello supone, como es lógico, eliminación o aligeramiento de intervencionismos e incertidumbres para los agentes económicos, cuyas expectativas, además, podrán tener un mayor grado de seguridad dada la transparencia de los procedimientos de adopción de las decisiones comunitarias y la amplia discusión de las mismas.

La pérdida de margen de maniobra para la política económica española que suponen los compromisos incluidos en el Tratado de Adhesión en materia arancelaria y de política comercial determina, por otra parte, que el único instrumento de ajuste de la economía sea el tipo de cambio. En efecto, la peseta no ha entrado a participar en el mecanismo de cambio del Sistema Monetario Europeo (SME) puesto que las incertidumbres sobre los efectos de la integración hicieron aconsejable mantener por el momento el presente sistema de flotación para permitir que el tipo de cambio se ajuste de acuerdo con la forma en que vaya evolucionando la situación.

Como ha señalado Eguidazu (12) existen muchas razones desde el punto de vista estrictamente teórico para que España no se integre en la zona monetaria europea (escaso grado de apertura, tanto comercial como financiera, y no existencia de libertad de circulación de trabajadores y de capitales, fundamentalmente) pero la principal razón es que se registran importantes divergencias económicas reales entre los países que integran la CEE y España. En efecto, en palabras del propio Eguidazu, «la competitividad de la economía española frente a la CEE ha venido siendo estable merced a que el tipo de cambio real ha sido estable. Pero el tipo de cambio real esconde dos factores: la evolución de los precios relativos y la evolución del tipo de cambio nominal. Los precios relativos han subido en España desde un índice de 110 a un índice de 196 frente a la CEE en los últimos diez años; es decir, hemos ido acumulando un importante diferencial de inflación y solamente hemos podido mantener nuestra competitividad, la estabilidad de nuestro tipo de cambio efectivo real, merced a una fuerte depreciación del tipo de cambio nominal que ha bastado para compensar esa pérdida de competitividad derivada de una tasa de inflación superior a la comunitaria».

Frente a las razones que acaban de apuntarse, la participación de la peseta en el SME tendría la ventaja de obligar a una estricta disciplina, que facilitaría la lucha contra la inflación, permitiendo, además, instrumentar la política monetaria tomando como objetivo el tipo de cambio, como ha señalado en fechas recientes el Gobernador del Banco de España. De hecho, el Banco de España parece que va a establecer, a modo de prueba, durante los próximos tres años una banda de paridad de la peseta respecto al ECU similar a la que se debería mantener si ya estuviera integrada nuestra moneda en el SME, según ha declarado a la prensa el presidente de la Asociación Bancaria del ECU (13), quien, asimismo, ha opinado que «con ello se demostrará que la peseta no tiene ningún problema para integrarse en el SME».

Para que se cumpla el pronóstico a que se acaba de aludir sería preciso, a tenor de lo indicado más arriba, que la economía española avance por una senda en la que se combinen, de una parte, una progresiva disminución del diferencial de inflación frente al área comunitaria y, de otra, la ausencia de efectos traumáticos provocados por el proceso de integración en la CEE durante un período (hasta 1989) en que el desarme arancelario superará el 50 por 100; las posibilidades de que ello sea efectivamente así se analizarán en el siguiente, y último, apartado.

Retos y oportunidades de cara al futuro

El repaso que se ha hecho de los aspectos más relevantes de la integración de España en las Comunidades Europeas deja en el aire muchos interrogantes imposibles de despejar, desde luego, pero susceptibles de generar respuestas condicionadas si se especifican las características probables del entorno con que nos vamos a encontrar. Esta tarea de bosquejar los rasgos previsibles de la evolución económica española y de las economías de los países remos en el presente apartado, lo que supone, en definitiva, enlazar con el análisis que efectuamos en nuestro anterior número sobre la situación de la economía española y de las economías de los países de la CEE tras la crisis de la última década, tratando de discernir lo que puede ocurrir en el próximo lustro. Para ello pasaremos a examinar, en primer lugar, las perspectivas a nivel comunitario tal y como se vislumbran en el momento presente.

Estrategias y planes de actuación a medio plazo de las Comunidades Europeas

El escaso dinamismo mostrado por las economías europeas en los últimos años, patente en los eleva-

dos niveles de paro que se registran a este lado del Atlántico, ha sido objeto, como es sabido de múltiples comentarios cuyo denominador común lo constituye, por un lado, la constatación de que las Comunidades Europeas distan mucho de lo que debería ser un área económica y monetaria adecuadamente integrada y, por otro, que Europa se encuentra rezagada en materia de nuevas tecnologías. Las insuficiencias en las dos vertientes mencionadas se relacionan, a su vez, entre sí, pues el número de investigadores e ingenieros por cada mil trabajadores industriales es más elevado en Europa que en Estados Unidos pero falta coordinación entre institutos de investigación y es muy limitado el aprovechamiento por parte de las empresas de los avances tecnológicos en lo que se refiere a lanzamiento industrial de productos vinculados a los mismos. Ello, a su vez, está conectado con las barreras existentes, de facto, entre los distintos mercados nacionales (falta de homologación de normas sobre las características de los productos, por ejemplo) con la excesiva regulación estatal y con las deficiencias del propio tejido empresarial. Por último, hay que añadir que Europa tiene una base tecnológica avanzada en diversos campos (aeronáutica, energía nuclear, tecnología militar, telecomunicaciones y biotecnología) pero el problema es la carencia en microelectrónica y en *hardware* informático propio, que son el corazón de la revolución tecnológica en curso (14).

La toma de conciencia acerca del retraso europeo en materia de desarrollo de nuevas tecnologías ha impulsado, como es sabido, la puesta en marcha de un buen número de proyectos y en el recuadro adjunto se resumen las características de los más importantes en los que se registra participación española. Por otra parte, el reconocimiento de la necesidad de mejorar el mercado interior de la Comunidad dio lugar a que en la reunión del Consejo Europeo de Bruselas en marzo de 1985 se preconizaran «acciones tendentes a la realización, de aquí hasta 1992, de un gran mercado único, creando así un entorno favorable para la empresa, la concurrencia y los intercambios». A tal efecto, la Comisión elaboró un libro blanco titulado «La consecución del mercado interior», que fue presentado al Consejo Europeo en la reunión de Milán de junio de 1985. Ahora bien, los avatares posteriores evidencian que la puesta en práctica de las proposiciones contenidas en dicho libro tropieza con importantes obstáculos, al igual que ocurre en los restantes aspectos del desarrollo institucional de las Comunidades Europeas, dado el desigual interés en el avance por parte de los diversos Estados miembros.

En cualquier caso, el Consejo Europeo, en la reunión antes citada de Milán, encargó establecer un programa de trabajo cuyos principales puntos enumeramos a continuación a fin de dar idea de cuáles

son las líneas de actuación previstas (15) en un horizonte que abarca hasta 1992:

- a) Supresión de barreras no arancelarias.
- b) Supresión de las fronteras fiscales.
- c) Supresión de obstáculos técnicos (en particular para las nuevas tecnologías).
- d) Creación de un mercado libre en el sector de servicios financieros y en el del transporte.
- e) Instauración de la libertad total de establecimiento para las profesiones liberales.
- f) Liberalización de los movimientos de capitales.

A lo anterior se añade una referencia específica a la integración y modernización de los mercados financieros europeos (sobre las que se hace gran hincapié) en el sentido de que deberán perseguirse por la racionalización de los mercados financieros nacionales y la promoción del ECU en los mercados de crédito y de capitales.

Como puede comprobarse, el conjunto de objetivos a lograr a medio plazo en las Comunidades Europeas no constituye sino un catálogo de «asignaturas pendientes» en relación con las metas trazadas en el Tratado de Roma; su consecución se estimaba que podría verse favorecida por la dinámica de crecimiento que impulsaría la estrategia económica global a medio plazo:

La estrategia económica global, a su vez, tiene como objetivo elevar el ritmo tendencial de crecimiento del PIB en el área comunitaria desde el 2,5 por 100 al 3-3,5 por 100 y reducir la tasa de paro hasta un nivel del orden del 7 por 100 a la altura de 1.990. Para ello se propone la convergencia de las políticas económicas de los países miembros sobre las bases siguientes:

- a) Evolución moderada de los salarios reales a fin de aumentar la rentabilidad de las inversiones y hacer que la remuneración relativa del trabajo y el capital sea más favorable al crecimiento del empleo.
- b) Utilización de los márgenes de maniobra disponibles para apoyar el nivel de demanda global, en el caso de que sea necesario, al objeto de asegurar perspectivas favorables a la inversión.
- c) Prosección de los esfuerzos, a nivel microeconómico, para aumentar la flexibilidad de los mercados.

La reciente mejoría de las expectativas económicas de los países industrializados ha ampliado las posibilidades de que los objetivos establecidos para la estrategia conjunta de política económica a medio plazo puedan alcanzarse; de hecho, en el informe sobre la situación económica en la Comunidad durante el primer trimestre de este año (16) se prevé una aproximación a la tasa de expansión programada en la estrategia a medio plazo en 1986 indicándose, en cualquier caso, que a pesar del aumento de la renta real derivado del nuevo contexto exterior es preciso perseverar en las acciones progra-

Programas europeos en nuevas tecnologías en los que participa España

AIRBUS

- Avión comercial y de transporte europeo.
- Objetivos: Participar en las partes más sofisticadas e inteligentes del avión.
- Participación española: Inisel y CASA.

CERN

- Programa de finalidad científica con carácter básico y teórico.
- Objetivo: Potenciar a nuestros científicos a través de la creación de grupos experimentales de trabajo.
- Participación española: C.S.I.C.; J.E.N. y Facultades de Física de nuestras Universidades.

ESA

- Actividades espaciales europeas.
- Objetivos: participar en programas de tecnología especial europea (satélites astronómicos, observación de la tierra, software de vuelo, comunicaciones ópticas, biotecnología).
- Participación española: actualmente hay unas 25 empresas y centros de investigación en los diversos proyectos.

ESPRIT (1984)

- Programa estratégico europeo para la investigación de tecnología de la información.
- Objetivos: Triplicar la penetración de las empresas europeas en el mercado informático mundial dentro de 10 años (actualmente el 10 por 100).
- Participación española: CTNE, Standard Eléctrica, Entel, E.S.I. de Telecomunicación (Madrid), Ikerlan y Danobat.

EUREKA (1985)

- Proyecto para construir la Europa de la Tecnología. (12 países de la CEE, más Suecia, Noruega, Finlandia, Austria, Suiza y Turquía).
- Objetivos: Aumentar, mediante la cooperación de empresas e institutos de investigación, la productividad y competitividad de las industrias europeas en áreas de punta. (Los proyectos estarán destinadas a fines civiles.)
- Participación española: Biolit, S.A. CASA, Inisel, S.A., Sener, S.A., ICESA-IDS, Hispano-Química.

RACE (1985)

- Programa de Investigación y Desarrollo en tecnología avanzada de telecomunicaciones.
- Objetivo: introducir para 1995, en toda la Comunidad, las comunicaciones integradas de banda ancha (complementario con el ESPRIT).
- Participación española: CTNE y Universidad Politécnica de Madrid.

OTROS PROGRAMAS

- Están en prenegociación diferentes programas por valor de unos 8.000 millones de pesetas, pero susceptibles de ampliarse considerablemente.
- Programas: JET (fusión y fisión) Energías renovables. BRITE (introducción de tecnologías clave en la industria existente). ECA (Avión de combate europeo). Fragata de los 90. Proyectos para salvar los estrechos de Gibraltar, Messina y del Canal de la Mancha.
- Participación española: el número de empresas es bajo; sin embargo desde la integración de España en la CEE se puede considerar nuestra situación esperanzadora. En general, participación de Universidades.

masas para asegurar el reforzamiento de la propensión a invertir y garantizar un crecimiento económico a medio plazo adecuado para reducir el nivel del paro. Por otra parte, se señala que se han ampliado los márgenes de maniobra para la instrumentación de la política económica en la mayoría de los países miembros, pero se estima que, por el momento, las incertidumbres que todavía rodean la evolución futura de los precios del petróleo hace prematuro efectuar modificaciones en la estrategia a medio plazo. Se apunta, con todo, que en el caso de que el precio del petróleo cayera claramente por debajo de 20 dólares el barril las condiciones de producción y las tendencias en cuanto a economías de energía y a sustitución del petróleo se verían modificadas

sensiblemente; de darse estas circunstancias, se añade, sería cuestión de plantearse la adopción de medidas adicionales (consistentes esencialmente en una adaptación de las fiscalidad) que permitieran explotar mejor una oportunidad tal, en función de los objetivos tanto en materia energética como en lo relativo al crecimiento y empleo.

Perspectivas de la economía española a medio plazo

La cautela con que se contempla en el área de la C.E.E. la reciente mejoría de las perspectivas económicas no permite afirmar, por el momento, que el

contexto previsible a este lado del Atlántico en los años en que España comienza su andadura como socio de las Comunidades Europeas haya variado sustancialmente en relación con el escenario que se contempla en la estrategia económica global diseñado por las autoridades comunitarias; todo lo más que se puede pronosticar, con los niveles de incertidumbre con que nos movemos en la actualidad, es que han mejorado, desde luego, las posibilidades para que los objetivos establecidos en dicha estrategia conjunta se cumplan, esto es, que el ritmo tendencial de crecimiento para el conjunto de los países de la CEE puede elevarse efectivamente desde el 2,5 por 100 al 3-3,5 por 100.

En un escenario tal, España debería aspirar a mantener un diferencial positivo de incremento del PIB respecto al conjunto de miembros de la antigua Comunidad a diez, como ha ocurrido históricamente, y tanto más cuanto que en el caso de nuestro país es imperioso crecer al mayor ritmo posible habida cuenta de la magnitud del problema del paro; claro está, que el menor grado de ajuste de la economía española en materia de inflación y el elevado volumen del déficit público reduce el margen de maniobra de la política económica para obtener tasas de expansión que, tomando como referencia los niveles antes citados para el área comunitaria, cabría situar en el entorno 3,5-4 por 100. Con todo, si se consolida la mejoría del contexto internacional, sería aconsejable plantearse objetivos de crecimiento a medio plazo del orden del 4 por 100 a base de aprovechar el potencial que proporcionaría una demanda exterior fuerte y contando con que la entrada en la C.E.E. impulse de modo apreciable la demanda de inversión, tanto por la vía de mayor inversión extranjera como por el esfuerzo de las empresas españolas para hacer frente a una competencia exterior más acusada y lograr tasas de penetración superiores dentro de los mercados exteriores en las líneas de producción para las que existen ventajas en cuanto a una relativa especialización.

Cabe poca duda de que un panorama como el indicado lleva incorporado implícitamente el supuesto de que los efectos dinámicos de la integración alcanzarán una magnitud importante, así como la hipótesis de que la respuesta de los empresarios españoles a los retos que entraña la adhesión a la C.E.E. va a ser muy positiva; ahora bien, conviene subrayar que si las recientes perspectivas favorables en cuanto a contexto internacional se consolidan, el citado supuesto resulta bastante plausible, siendo de esperar que la hipótesis asimismo mencionada en relación con la respuesta de los empresarios entre también dentro del campo de lo probable.

En conexión con el panorama que se acaba de trazar (más como aspiración razonada que como

previsión completamente fundada) es obligado hacer referencia a los aspectos relacionados con las nuevas tecnologías, para subrayar la importancia de la incorporación de los avances en electrónica e informática en los procesos de producción y en todas las funciones de las empresas en general; en definitiva, ganar competitividad en el mercado interno y los mercados exteriores requiere introducir dichos avances en el tejido productivo existente, en paralelo con los progresos que puedan hacerse en el desarrollo de determinadas líneas de producción en sectores punta.

La incorporación de las nuevas tecnologías en el tejido productivo existente tiene, como es sabido, un efecto negativo sobre el empleo, mientras que la creación directa de puestos de trabajo en los sectores específicos de esas nuevas tecnologías es muy reducida: en efecto, si los proyectos en curso en España de empresas multinacionales productoras de nuevas tecnologías se realizaran, el número de puestos de trabajo creados se estima que sería de 17.000 durante el período 1984-1990 (17) cuantía evidentemente exigua en comparación con el empleo que se puede ahorrar al intensificarse la aplicación de la informática o la robótica. Ello, como es bien sabido, plantea inquietantes perspectivas en lo que se refiere a niveles de ocupación y paro.

Con todo, la experiencia de los países situados a la cabeza en la generación y aplicación de las nuevas tecnologías (Estados Unidos y Japón) muestra que en éstos se ha registrado un comportamiento favorable del empleo, en consonancia con el nivel comparativamente alto de las tasas de expansión de sus respectivas economías. Por otra parte, los resultados de una encuesta realizada recientemente (18) en nueve países comunitarios (se excluyeron Dinamarca, España y Portugal) indican que la insuficiencia de la demanda actual y anticipada constituye la causa más importante para explicar la escasa creación de empleo por parte de las empresas europeas y que la racionalización e introducción de nuevas tecnologías figura en un lugar mucho más secundario (según un baremo cuyo máximo son 200 puntos resulta un promedio de 127,7 en el primer caso y 84,2 en el segundo). Por otra parte, es de destacar que factores como la competencia en los mercados, los elementos no salariales del coste de la mano de obra y la insuficiente flexibilidad en las contrataciones y los despidos se revelan, asimismo, como más relevantes (por encima de 90 puntos) que la racionalización e introducción de nuevas tecnologías en relación con la insuficiente creación de empleo, superando asimismo en importancia al efecto atribuido al nivel de los salarios (73,9).

Cuanto se acaba de señalar parece confirmar que, de cara a conseguir una evolución más favorable del empleo y el paro, es inexcusable seguir una estrategia a medio plazo que combine tasas suficien-

contexto previsible a este lado del Atlántico en los años en que España comienza su andadura como socio de las Comunidades Europeas haya variado sustancialmente en relación con el escenario que se contempla en la estrategia económica global diseñado por las autoridades comunitarias: todo lo más que se puede pronosticar, con los niveles de incertidumbre con que nos movemos en la actualidad, es que han mejorado, desde luego, las posibilidades para que los objetivos establecidos en dicha estrategia conjunta se cumplan, esto es, que el ritmo tendencial de crecimiento para el conjunto de los países de la CEE puede elevarse efectivamente desde el 2,5 por 100 al 3-3,5 por 100.

En un escenario tal, España debería aspirar a mantener un diferencial positivo de incremento del PIB respecto al conjunto de miembros de la antigua Comunidad a diez, como ha ocurrido históricamente, y tanto más cuanto que en el caso de nuestro país es imperioso crecer al mayor ritmo posible habida cuenta de la magnitud del problema del paro; claro está, que el menor grado de ajuste de la economía española en materia de inflación y el elevado volumen del déficit público reduce el margen de maniobra de la política económica para obtener tasas de expansión que, tomando como referencia los niveles antes citados para el área comunitaria, cabría situar en el entorno 3,5-4 por 100. Con todo, si se consolida la mejoría del contexto internacional, sería aconsejable plantearse objetivos de crecimiento a medio plazo del orden del 4 por 100 a base de aprovechar el potencial que proporcionaría una demanda exterior fuerte y contando con que la entrada en la C.E.E. impulse de modo apreciable la demanda de inversión, tanto por la vía de mayor inversión extranjera como por el esfuerzo de las empresas españolas para hacer frente a una competencia exterior más acusada y lograr tasas de penetración superiores dentro de los mercados exteriores en las líneas de producción para las que existen ventajas en cuanto a una relativa especialización.

Cabe poca duda de que un panorama como el indicado lleva incorporado implícitamente el supuesto de que los efectos dinámicos de la integración alcanzarán una magnitud importante, así como la hipótesis de que la respuesta de los empresarios españoles a los retos que entraña la adhesión a la C.E.E. va a ser muy positiva; ahora bien, conviene subrayar que si las recientes perspectivas favorables en cuanto a contexto internacional se consolidan, el citado supuesto resulta bastante plausible, siendo de esperar que la hipótesis asimismo mencionada en relación con la respuesta de los empresarios entre también dentro del campo de lo probable.

En conexión con el panorama que se acaba de trazar (más como aspiración razonada que como

previsión completamente fundada) es obligado hacer referencia a los aspectos relacionados con las nuevas tecnologías, para subrayar la importancia de la incorporación de los avances en electrónica e informática en los procesos de producción y en todas las funciones de las empresas en general; en definitiva, ganar competitividad en el mercado interno y los mercados exteriores requiere introducir dichos avances en el tejido productivo existente, en paralelo con los progresos que puedan hacerse en el desarrollo de determinadas líneas de producción en sectores punta.

La incorporación de las nuevas tecnologías en el tejido productivo existente tiene, como es sabido, un efecto negativo sobre el empleo, mientras que la creación directa de puestos de trabajo en los sectores específicos de esas nuevas tecnologías es muy reducida: en efecto, si los proyectos en curso en España de empresas multinacionales productoras de nuevas tecnologías se realizaran, el número de puestos de trabajo creados se estima que sería de 17.000 durante el período 1984-1990 (17) cuantía evidentemente exigua en comparación con el empleo que se puede ahorrar al intensificarse la aplicación de la informática o la robótica. Ello, como es bien sabido, plantea inquietantes perspectivas en lo que se refiere a niveles de ocupación y paro.

Con todo, la experiencia de los países situados a la cabeza en la generación y aplicación de las nuevas tecnologías (Estados Unidos y Japón) muestra que en éstos se ha registrado un comportamiento favorable del empleo, en consonancia con el nivel comparativamente alto de las tasas de expansión de sus respectivas economías. Por otra parte, los resultados de una encuesta realizada recientemente (18) en nueve países comunitarios (se excluyeron Dinamarca, España y Portugal) indican que la insuficiencia de la demanda actual y anticipada constituye la causa más importante para explicar la escasa creación de empleo por parte de las empresas europeas y que la racionalización e introducción de nuevas tecnologías figura en un lugar mucho más secundario (según un baremo cuyo máximo son 200 puntos resulta un promedio de 127,7 en el primer caso y 84,2 en el segundo). Por otra parte, es de destacar que factores como la competencia en los mercados, los elementos no salariales del coste de la mano de obra y la insuficiente flexibilidad en las contrataciones y los despidos se revelan, asimismo, como más relevantes (por encima de 90 puntos) que la racionalización e introducción de nuevas tecnologías en relación con la insuficiente creación de empleo, superando asimismo en importancia al efecto atribuido al nivel de los salarios (73,9).

Cuanto se acaba de señalar parece confirmar que, de cara a conseguir una evolución más favorable del empleo y el paro, es inexcusable seguir una estrategia a medio plazo que combine tasas suficien-

temente elevadas de expansión económica con una política decidida en materia de reducción de elementos no salariales del coste de la mano de obra (cotizaciones a la Seguridad Social) y de rigideces en el mercado de trabajo. Para lo primero sería preciso, finalmente, aprovechar al máximo las oportunidades que ofrecen las mejores perspectivas en el contexto internacional y los efectos dinámicos asociados a la integración en la CEE, en la línea con lo anteriormente señalado, y debería ir acompañado de una política de rentas que, colaborando en cual-

quier caso a la reducción de la inflación, dejara un cierto margen para un crecimiento razonable de la demanda de consumo. Ni que decir tiene que el escenario bosquejado requiere la colaboración de todos los agentes sociales y las autoridades económicas de nuestro país al servicio del objetivo de convertir el reto que supone la integración en las Comunidades Europeas en una oportunidad histórica para elevar el nivel de renta y bienestar de los ciudadanos españoles.

(1) Los datos que se están manejando respecto a niveles de protección arancelaria proceden de: J. M. Alvarez y E. Bonet: «Efectos de la Unión Aduanera». Papeles de Economía Española n.º 25. FIES.

(2) Ver A. Calatrava: «El sector exterior ante la Unión Aduanera, análisis cuantitativo a nivel sectorial de la pérdida de protección». Boletín Económico de Información Comercial Española n.º 2.027.

(3) Ver C. Martín y E. Viaña «Repercusiones de la integración en la CEE para la industria española: una valoración de la evidencia empírica disponible». Documento de Trabajo 8403. Programa de Investigaciones Económicas. Fundación Empresa Pública.

(4) Para una evaluación de dichos trabajos ver *op cit* en (3), donde se proporcionan, además, cuadros comparativos de resultados por sectores.

(5) Para una descripción breve de tales mecanismos ver «La adhesión de España a la C.E.E.: principales aspectos de interés» en Coyuntura Económica, octubre 1985. Para mayor detalle ver P. Solbes y C. Tió: «La adhesión de España al Mercado Común Agrícola». Papeles de Economía Española n.º 25. FIES.

(6) P. Solbes y C. Tió, *op. cit.*

(7) P. Solbes: «El acuerdo de Adhesión de España a la Comunidad Europea» Ponencia expuesta en las Jornadas sobre *Las Cajas de Ahorro y la adhesión de España a la Comunidad Europea*, celebradas en octubre de 1985 en Palma de Mallorca.

(8) Para una descripción de los mismos ver C. Sarmiento y J. Zurdo: «Instrumentos financieros de la CEE» Papeles de Economía Española n.º 25. FIES.

(9) Para detalles ver C. Sarmiento y J. Zurdo *op cit.*

(10) Ver El País 29 de abril de 1986. Para una evaluación reciente del posible saldo neto aportación-devolución de España-CEE ver Cinco Días, 21 de mayo de 1986, donde se hace referencia a una estimación efectuada por la CEDE en la que se obtiene una contribución neta entre 20.000 y 60.000 millones de pesetas este año.

(11) Ponencia discutida en la LIII Asamblea de CECA sobre aspectos financieros de la adhesión de España a la CEE. Ver resumen de la misma en Coyuntura Económica julio 1985. En el número del pasado diciembre de esta revista se publicó, por otra parte, una nota dedicada al ECU y su mercado.

(12) S. Eguidazu: «Los aspectos financieros de la adhesión: una visión de conjunto». Ponencia expuesta en las Jornadas sobre *Las Cajas de Ahorro y la adhesión de España a la Comunidad Europea*, celebradas en Palma de Mallorca en octubre de 1985.

(13) Cinco Días, 21 de mayo de 1986.

(14) Ver, por ejemplo, «How Europe has failed» en The Economist, 24-30 de noviembre de 1984.

(15) Comisión de las Comunidades Europeas: Informe económico anual 1985-1986. Economie Européenne n.º 26. Noviembre 1985.

(16) Economic Européenne. Suplemento A. n.º 3. Marzo 1986.

(17) M. Castells et al: «Nuevas tecnologías, economía y sociedad en España» Alianza Editorial Madrid 1986.

(18) Cinco Días. 23 de mayo de 1986.

anexo estadístico n°1

CUADRO N.º 1
RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE COYUNTURA INDUSTRIAL
(Porcentajes netos)

	Marzo	Feb.	Enero	Marzo	Feb.	Enero
	Nivel de producción (1)			Expectativas sobre el nivel de producción (1)		
Total industria (excluida construcción)	-4	-6	-5	11	12	10
Bienes de inversión	-7	10	-15	6	7	8
Bienes intermedios	-2	-15	-1	5	8	2
Bienes de consumo	-5	-4	-5	22	15	22
	Nivel de la cartera de pedidos (2)			Expectativas sobre el nivel de la cartera de pedidos (2)		
Total industria (excluida construcción)	-37	-35	-39	11	11	15
Bienes de inversión	-44	-45	-47	5	9	9
Bienes intermedios	-34	-34	-33	0	2	11
Bienes de consumo	-38	-32	-39	25	23	23
	Nivel de los stocks de productos terminados (2)			Expectativas sobre el nivel de los stocks (2)		
Total industria (excluida construcción)	15	10	11	0	3	1
Bienes de inversión	17	15	7	-3	-2	-2
Bienes intermedios	13	1	12	7	5	-2
Bienes de consumo	15	13	13	-7	1	6
	Nivel de contratación (3)			Nivel de producción (3)		
Sector de la construcción-Total	-13	-46	27	-32	-28	21
ingeniería civil	44	-36	45	-39	-12	58
Construcciones industriales	-62	-5	-45	-77	-83	-45
Vivienda	-45	-73	28	-35	-40	22
Servicios varios	1	-27	34	-4	-3	9

(1) Porcentajes netos en relación con el mes precedente.

(2) Porcentajes netos en relación con el nivel considerado normal.

(3) Porcentajes netos en relación con la media mensual del año anterior.

Fuente: Ministerio de Industria y Energía.