

LA CRISIS ECONOMICA: ACTITUDES DE LOS CONSUMIDORES Y EMPRESARIOS

Seis años de crisis parece ser un plazo suficiente para que el público haya comprendido que sus dificultades y las del país no van a solucionarse sin esfuerzos excepcionales de la sociedad entera. Conocer si las actitudes de los españoles responden a las condiciones de la crisis, pulsar sus pronósticos para 1980 y comprobar los efectos de los acontecimientos del último año en su vida cotidiana o sus negocios constituyen la pretensión del trabajo de **Francisco Alvira Martín y José García López**.

Su análisis se apoya en los datos de dos investigaciones periódicas con tres años de antigüedad una y de dos años la otra. La primera se dirige a los consumidores: la familia española a la que plantea varias preguntas iguales en cada cuatrimestre, a fin de observar, a través de la evolución de sus respuestas, los cambios en su sentimiento económico y en la percepción o expectativas hacia problemas como el paro y los precios; la encuesta se completa con otros temas específicos para cada sondeo que profundizan en el conocimiento de la opinión pública sobre los desequilibrios de nuestra sociedad. La segunda investigación es trimestral y se dirige a un Panel de ejecutivos de cuatrocientas grandes empresas que exponen su cualificada opinión respecto a la marcha de sus empresas y sus previsiones para la primera parte del presente año.

LA CRISIS Y EL CONSUMIDOR ESPAÑOL

El Índice del Sentimiento del Consumidor

PARA completar las escasas estadísticas sobre el consumo privado, magnitud que representa más del 70 por 100 del gasto nacional, y prever el comportamiento económico de las familias se viene utilizando periódicamente, des-

de mayo de 1976, por el Fondo para la Investigación Económica y Social de la C.E.C.A. (1) el Índice del Sentimiento del Consumidor (ISC) según la formulación propuesta por G. Katona en la Universidad de Michigan (2). En España el Índice cuenta, por tanto, con una experiencia de más de tres años y sus resultados han sido muy valiosos por su valor predictivo del comportamiento de la demanda y de los precios. Se dispone así de una información periódica

que permite seguir directamente las opiniones de las familias españolas, principal protagonista de una economía y añade un índice subjetivo a la información obtenida de datos objetivos: ventas de grandes almacenes, consumo de gasolina, matriculación de coches.

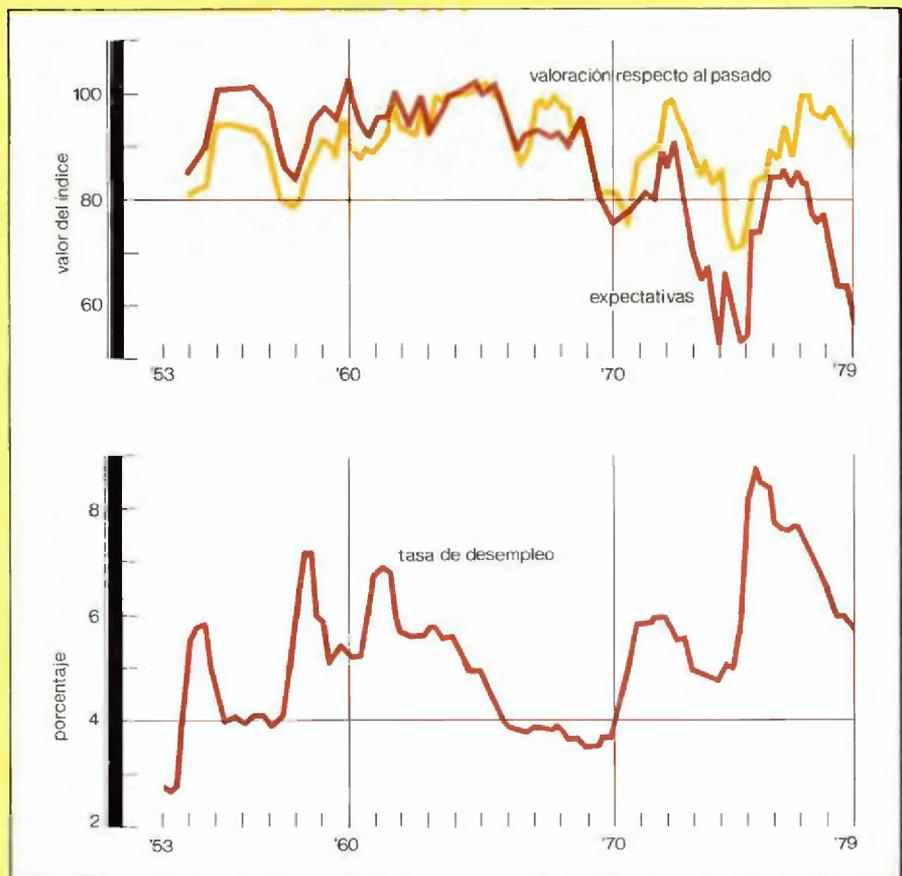
Se utiliza también otro indicador muy simple, propuesto por la O.C.D.E. Es el *índice de malestar* elaborado a partir de dos datos «objetivos»: las tasas de aumento de paro e inflación. Este índice ha mostrado una evolución paralela a la del ISC, reforzando así su validez para medir la percepción de la coyuntura económica por las familias.

¿Cómo se siente el español al cerrar los años setenta?

En el gráfico n.º 2 aparece la evolución del ISC desde mayo de 1976. El último índice con un valor de 70, corresponde al sentimiento de las familias en octubre-noviembre del 79 y se sitúa muy por debajo de la situación de equilibrio, 100. Muestra, por tanto, una apreciación pesimista de la marcha de la economía por parte de la mayoría de los consumidores. Los valores de los cinco componentes del ISC son todos, sin excepción, inferiores a cien, pero entre ellos hay diferencias importantes que interesa subrayar:

- Valoración del momento de compra 70
- Situación económica familiar respecto al pasado 80
- Expectativas privadas para los próximos meses 92

INDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR



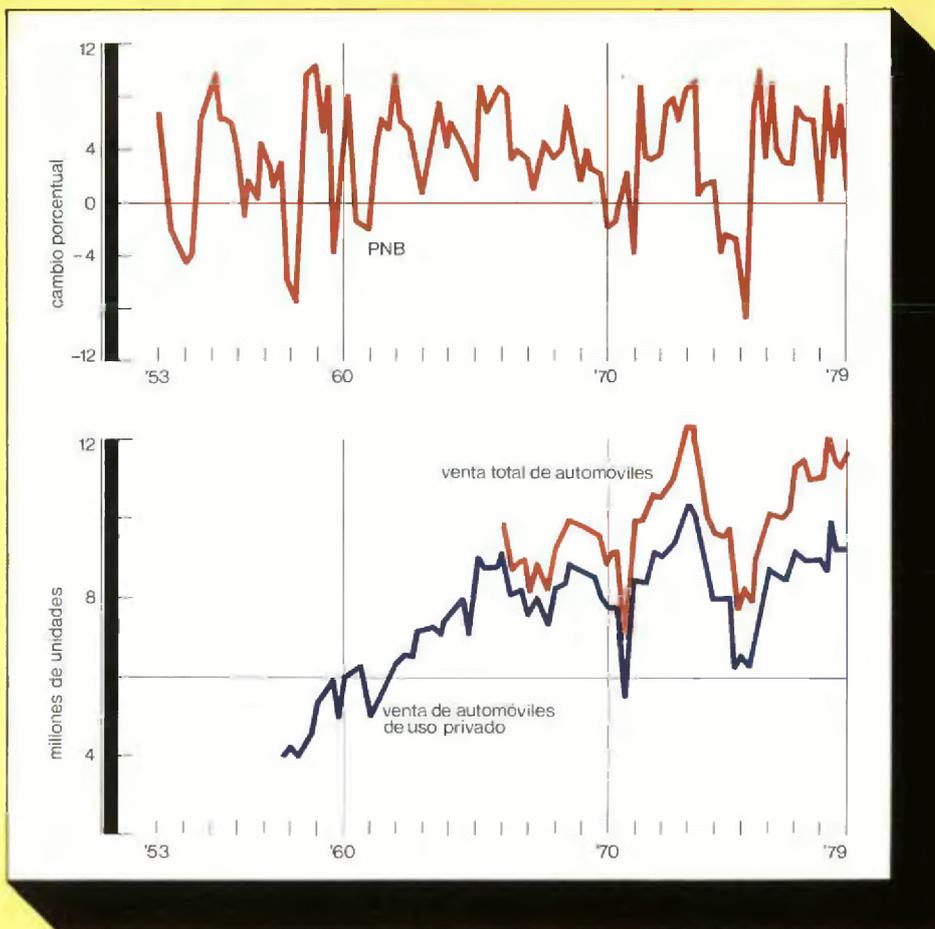
A principios de los años cuarenta George Katona emprendió unas investigaciones económicas en lo que luego se denominaría «Behavioral Economics».

La recogida de los datos se llevaba a cabo mediante encuestas periódicas (cuatro veces al año) y la temática general eran las finanzas de los consumidores. Así nacieron los «Surveys of Consumer Finances» en las que dos son sus rasgos característicos:

1. La utilización de las encuestas periódicas.
2. La investigación sobre las actitudes, opiniones y sentimientos del consumidor.

A lo largo de los años, el equipo del Programa de «Behavioral Economics» del Institute for Social Research de Ann Arbor ha desarrollado un indicador de coyuntura denominado Índice del Sentimiento del Consumidor, en base a cinco preguntas:

1. Las cosas que se compran para la casa, como muebles, frigoríficos, TV, etc. ¿Cree Vd. que ahora es un buen momento o malo para comprarlas.
2. La situación económica de su familia ¿diría que es mejor, igual o peor que hace un año?
3. La situación económica de su familia ¿cree Vd. que en los próximos doce meses será igual, mejor o peor que ahora?



4. La situación económica del país ¿cree Ud. que es mejor, igual o peor que hace un año?
5. Para los próximos doce meses la situación económica ¿será igual, mejor o peor que ahora?

De las investigaciones empíricas llevadas a cabo sobre dicho índice se deducen dos conclusiones generales respecto a la validez y valor predictivo del mismo:

1. El Índice del Sentimiento del Consumidor *está relacionado* con diferentes magnitudes macroeconómicas —sobre todo la demanda—, pero el tanto por ciento de varianza que explica es menor del que cabría esperar.
2. El I.S.C. es un buen predictor *cualitativo* de los cambios de tendencia en la evolución de la demanda y de otras magnitudes económicas.

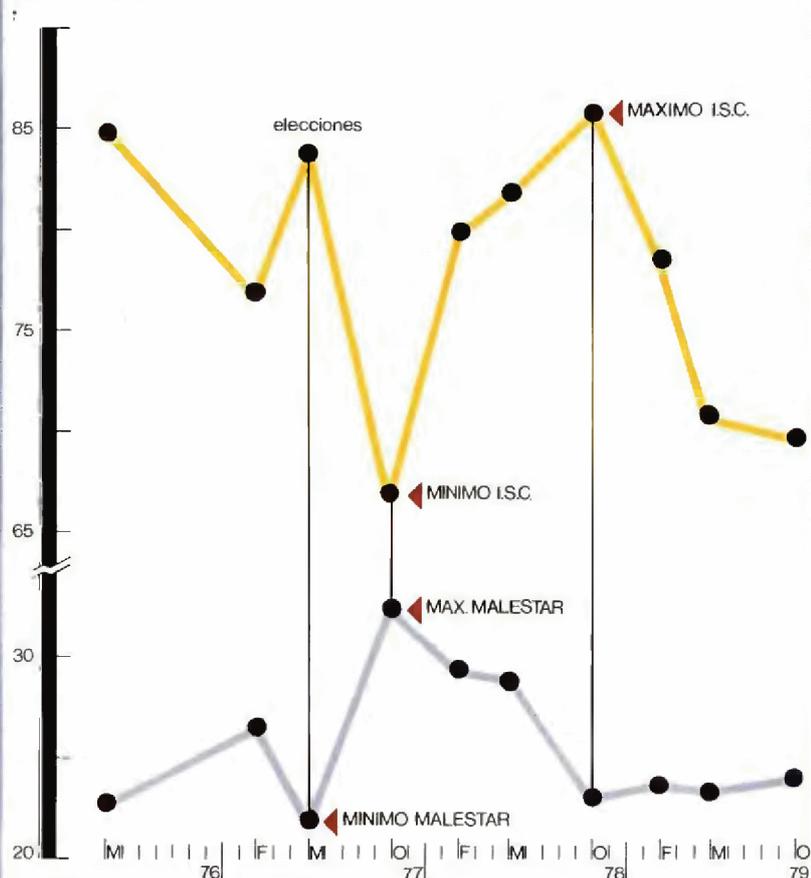
En el gráfico se ofrece la evolución del índice y de tres indicadores «objetivos», evolución desde 1953 a 1979 del P.N.B. real, tasa de desempleo, ventas de automóviles para los EE. UU. Se puede apreciar que las magnitudes están interrelacionadas, pero conviene destacar dos hechos:

1. Los componentes de expectativas del I.S.C. van por delante de los componentes reales del mismo.
2. Los valores del I.S.C. se adelantan a los valores de los otros indicadores en la predicción de inflación.

Se observa, además de lo anterior, que tanto I.S.C. como otros datos subjetivos que provienen de encuestas, resultan útiles en España como complemento de las estadísticas económicas de que se dispone a nivel coyuntural.

El I.S.C. es un índice *subjetivo* para medir los cambios en las actitudes económicas de los consumidores. Su papel, como indicador de coyuntura en España, necesita de una serie más larga de datos, que la hoy disponible, para una evolución definitiva. No obstante, en el presente informe se compara la evolución del I.S.C. con otro índice *objetivo* utilizado por la OCDE, el *índice de malestar*, que se basa en la suma de las tasas de paro e inflación y la evolución paralela de ambos es notable. Aunque no es una prueba definitiva, este hecho constituye indudablemente una corroboración positiva.

GRAFICO 2. INDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR E INDICE DE MALESTAR EN ESPAÑA. 1976-1979



- Situación económica del país respecto al pasado. 37
 - Pronóstico sobre la evolución de la economía... 65
- Dos de los componentes del Índice del Sentimiento del Con-

sumidor revelan la opinión del entrevistado sobre la evolución de la economía del país; cómo es hoy respecto al año anterior y cuál es el pronóstico para los próximos meses. Otros dos com-

ponentes recogen la opinión de las familias sobre su propia economía. Los valores de los índices parciales muestran que el español contempla con mucha mayor preocupación y valora con mayor pesimismo la evolución de la economía del país que la particular. Aunque los valores de unos y otros índices parciales son negativos, es decir, el público se muestra pesimista respecto a lo particular y respecto a lo general, las profundas diferencias entre uno y otro revelan que las posibilidades de defensa a nivel microeconómico desaparecen cuando los problemas se contemplan desde un plano general.

Detrás de este sentimiento recogido por el índice hay, sin duda, una experiencia: una amplia proporción de los entrevistados, que disponen de un puesto de trabajo y han logrado indiciar sus ingresos, objetivamente y a título personal no tienen muchos motivos de queja; pero no por ello dejan de observar con preocupación el crecimiento del paro, el ritmo de los precios y la escasez o encarecimiento de la energía y su definición de la coyuntura del país es muy pesimista. En resumen, las diferencias entre la valoración de la economía privada y la economía del país revelan que en el actual pesimismo de la población están jugando factores distintos de la experiencia económica personal.

La mala valoración del momento de compra se coloca inmediatamente detrás de la preocupación por la economía del país. También una amplia mayoría de familias creen que es mal momento para comprar bienes para el equipamiento del hogar (electrodomésticos, coches) porque los precios han

CUADRO N.º 1

INDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR (octubre-noviembre 1979)

	I.S.C. Global	COMPONENTES				
		Momento de compra	Situación económica familiar		Situación económica del país	
			Pasado	Futuro	Pasado	Futuro
MEDIA	70	70	86	92	37	65
<i>Ciclo familiar</i>						
Solteros menos 35 años	82	91	105	117	35	62
Solteros más 35 años	72	90	89	80	44	56
Casados menos 35 años:						
— Sin hijos	79	86	103	103	41	63
— Con hijos	73	68	98	94	41	65
Casados más 35 años:						
— Sin hijos	69	74	80	93	38	62
— Con hijos menos 18 años	66	68	80	85	35	60
— Con hijos más 18 años	64	59	78	89	36	60
<i>Ocupación del cabeza de familia</i>						
Empresarios y autónomos	72	69	84	96	42	70
Cuadros	77	93	104	99	31	59
Empleados	73	72	95	103	34	61
Obreros cualificados	60	48	73	80	36	63
Obreros sin cualificar	48	36	64	68	37	37
Agricultores	59	65	52	63	50	67
<i>Ingresos</i>						
Bajos	54	49	61	73	36	50
Altos	81	96	117	102	32	56

Fuente: Encuestas del consumidor.

subido mucho o, porque lo que es prácticamente lo mismo, no tienen dinero para adquirir nuevos bienes duraderos.

Por otra parte, quienes consideran bueno el momento para comprar apoyan su opinión en expectativas de mayores tasas de inflación. Es buen momento —dicen— porque los precios subirán aún más. Así pues, las expectativas de inflación adelantan la demanda, favorecen el consumo y, por el contrario, disuaden del ahorro al grupo que dispone de dinero. Este último sector de la población ha ido reduciéndose desde octubre de 1978, lo cual implica una probable recesión en la demanda de

automóviles, viviendas y electrodomésticos.

Desigualdad frente a la crisis. ¿Quiénes sienten más la crisis?

Las variaciones del índice en función de las variables de control: renta, ocupación y situación en el ciclo familiar revelan que la crisis trata discriminadamente a los diferentes grupos sociales.

La renta del hogar es, sin duda, la pieza clave del valor del índice; pero no sólo ella explica las diferencias, pues las mayores responsabilidades familia-

res conjuntamente con la edad se traducen en peor sentimiento económico del público. Solteros → Casados sin hijos → Casados con hijos menores → Casados con hijos mayores de 18 años, esta secuencia, basada en la pérdida del valor del ISC, muestra una clara acentuación del sentimiento de malestar ante la crisis en función de las cargas domésticas.

Aunque ocupación del cabeza de familia e ingresos del hogar son dos variables interrelacionadas, la coyuntura económica ha afectado desigualmente a las distintas profesiones según el tipo de responsabilidades que tienen asignadas por su

CUADRO N.º 2

**LAS EXPECTATIVAS ECONÓMICAS EN OCTUBRE
DE 1975 A 1979**

	(a) <i>Pronóstico sobre el futuro de la economía familiar</i>	(b) <i>Pronóstico sobre el futuro de la economía general</i>	(c) <i>DIFERENCIA (c = a - b)</i>
Octubre de 1975	99	86	13
Octubre de 1977	78	77	1
Octubre de 1978	98	97	1
Octubre de 1979	92	65	27

papel en la función productiva. Por un lado, los peones, trabajadores cualificados y agricultores que forman el grupo profesional de más bajos ingresos aparecen con un menor índice, pero los empresarios pequeños —sin duda, mayoría entre los así cualificados en la encuesta— se sitúan con un índice inferior a los empleados administrativos, capataces y cuadros. Es discutible que los ingresos familiares de los pequeños empresarios sean más pequeños que los de los cuadros, pero normalmente son superiores a los de los empleados administrativos. Sin embargo los resultados del ISC reflejan una preocupación de este colectivo, por su situación económica familiar relativamente mayor que la que correspondería por sus ingresos y superior a la de los empleados.

Por último, las diferencias en las rentas muestran una importante relación entre la valoración del momento económico y los ingresos familiares. Cuanto más bajos son éstos, menor es el ISC.

Es importante subrayar que las diferencias del índice provienen de la diferente apreciación del momento de compra y de la

situación económica familiar mientras que sobre la coyuntura económica del país las diferencias de opinión son muy pequeñas. En consecuencia, no sólo debe señalarse la preocupación por el país, hay que subrayar el consenso general en esta valoración para interpretar adecuadamente el diagnóstico popular.

La evolución del ISC: el camino psicológico de una crisis

La información proporcionada por el ISC en octubre-noviembre de 1979 es más importante si se la sitúa junto a los datos obtenidos en los anteriores sondeos y se contempla el proceso seguido a lo largo de los últimos tres años. El gráfico número 2 refleja el perfil psicológico del consumidor español desde noviembre de 1975. Desde el inicio de la crisis, el ISC en ningún momento supera el valor cien, y traduce a nivel de dato subjetivo la importancia y extensión de la misma.

El ISC del conjunto familiar toma valores decrecientes desde la primera encuesta hasta octubre de 1977, ante el patente deterioro de la economía. En

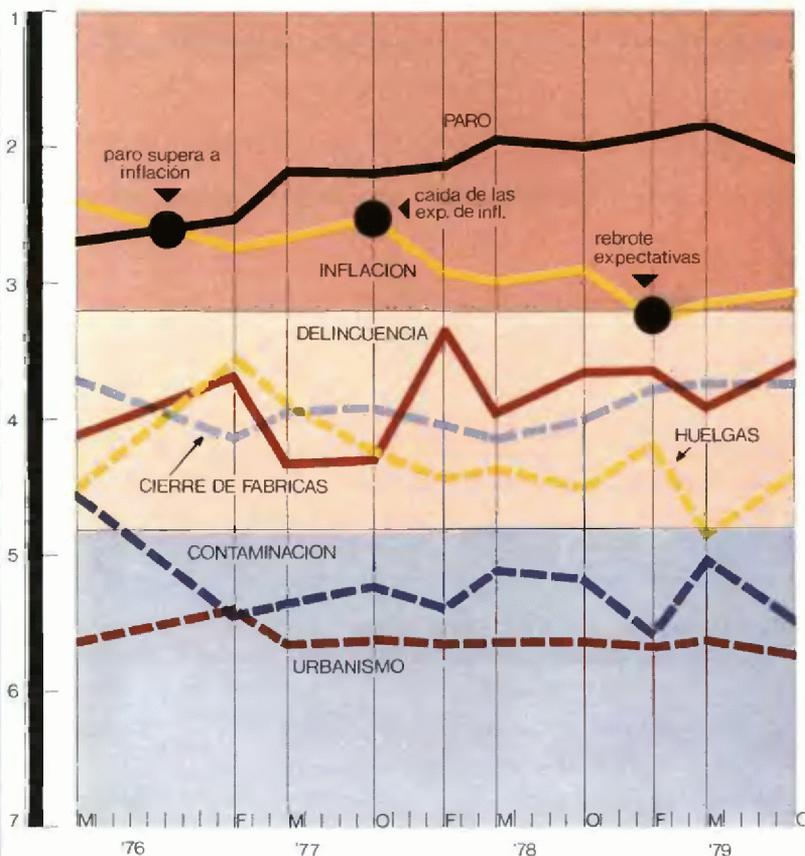
esta fecha el ISC es 67, y es, a nivel psicológico, el momento más bajo de la economía. Al fuerte crecimiento de los precios durante los meses de junio, julio y agosto de 1977, con tasas mensuales que elevadas al año se aproximaban a porcentajes del 40 por 100 similares al de algunos países latinoamericanos, se añadía el desempleo que seguía creciendo, no obstante aquella inflación.

Esta negativa evolución de las magnitudes económicas con más directa influencia sobre las familias aparecía después de una etapa electoral que, sin duda, había despertado injustificadas esperanzas de un rápido y «mágico» cambio en la vida cotidiana de cada uno, como revela la ligera recuperación de mayo de 1977 que los hechos posteriores no confirmaron. La recuperación del índice en aquella fecha respondió más a la ilusión de un hito histórico —las elecciones del 15 de junio— que a cambios reales de la economía.

Sin embargo, los sondeos de 1978 muestran un cambio importante en la evolución del ISC. *En un año, octubre de 1977 a octubre de 1978, el índice ganó 19 puntos.* Los motivos tenían una base objetiva. De un lado se había roto la aceleración de las tasas de aumento de los precios y esta realidad se percibe por la mayoría de las personas que creen (ver gráfico número 4) que el crecimiento de los precios será igual o menor al del año anterior, por otra parte, la conflictividad laboral se había reducido respecto al año anterior. Además los pronósticos sobre el futuro económico del país y las expectativas personales son relativamente optimistas sin apreciables dife-

El gráfico recoge la mayor o menor importancia *relativa*, que los entrevistados conceden a cada uno de los problemas propuestos. Un valor de 1 para el paro, significaría que todas las respuestas situaban a este problema en primer lugar, un valor 7 para urbanismo significaría que absolutamente todos creían que este problema era el menos importante; por tanto el índice tiene un recorrido de 1 a 7.

GRAFICO 4. LOS PROBLEMAS SOCIOECONOMICOS DE LOS ESPAÑOLES



En el valor relativo asignado a estos problemas, *las diferencias son pequeñas entre los distintos grupos de entrevistados*. Ni la clase social, ni la edad, ni la situación familiar alteran básicamente el orden de los problemas: el paro y el alza de los

precios han calado hondo en la atención del público y se sitúan en los dos primeros puestos para todos los grupos sociales.

Sin embargo, y aunque las diferencias sean pequeñas, es interesante destacar el mayor

consenso al apreciar la importancia de los problemas según los intereses particulares frente a los mismos. Se ha repetido frecuentemente, y los datos lo han confirmado, que el paro discrimina contra los más jóvenes y los más pobres. A nivel psicológico esto es verdad. Los datos subjetivos de la encuesta establecen que los entrevistados menores de 35 años, con menos ingresos, y los asalariados son quienes en mayor proporción colocan el paro como primer problema del país.

Por su parte, la inflación preocupa relativamente más a los jubilados, a las personas de más edad, a las mujeres (cabezas de familia) cuya capacidad para negociar una subida de sus ingresos es muy escasa. Son, en definitiva, víctimas del proceso de inflación, mientras los otros grupos pueden, en mayor o menor proporción, trasladar hacia otros la pesada carga de la inflación. En resumen, hay un elevado grado de coherencia entre la opinión de la población y sus intereses directos.

Evolución de la importancia de los problemas

La constancia de la opinión pública es la primera conclusión que, sin duda, muestra la comparación temporal de los datos. El gráfico n.º 4 recoge el orden dado por las familias españolas a los problemas que tienen planteados y, además, la mayor o menor unanimidad en atribuir cada puesto a los problemas, sobre una escala de 1 a 7. El período es de más de tres años, mayo de 1976 a octubre de 1979 y la metodología empleada en la encuesta es la misma en cada sondeo por lo que los datos son

homogéneos y su comparación posible y útil.

En mayo de 1976, la inflación ocupaba el primer puesto en la atención de las familias españolas. Sin duda, la tasa de parados no había alcanzado aún una cota que preocupara más que a quienes soportaban directamente sus efectos, pero no a quienes creían estar seguros de mantener su puesto de trabajo. La inflación, al contrario influía sobre la generalidad de las economías domésticas y en consecuencia, era mayor el número de personas predisuestas a colocar este tema como principal problema.

El siguiente sondeo muestra un cambio: la preocupación por el paro sobrepasa a la que existe por los precios y este ascenso a la categoría de primer problema nacional se mantiene en los sucesivos sondeos y, además, a lo largo de 1978, se distancia de la inflación que continúa siendo un problema prioritario, pero atenuado por el éxito

en la desaceleración de la tasa de inflación lograda a partir de octubre de 1977. La opinión pública ha seguido de cerca y con gran sensibilidad la evolución de los precios que se ha traducido en el retroceso de la apreciación relativa de su importancia. Sin embargo, el aumento en el índice de los dos últimos sondeos parece recoger el rebrote de las tensiones inflacionistas de la economía española en la segunda parte de 1979.

El grupo de problemas formado por la delincuencia, el cierre de fábricas y las huelgas, se mantienen en un segundo plano durante los tres años con cambios relativos importantes. La delincuencia obtuvo mayor peso en febrero de 1978. Desde entonces, su marcha discurre paralela al desempleo, e incluso, para algún segmento de la población: personas mayores, clase social alta, se sitúa al mismo nivel que los precios. El re-

CUADRO N.º 4

EVOLUCION DE LA PERCEPCION DE PARO EN OCTUBRE:
1975-1979

	Muchos y bastantes conocidos en paro	Ninguno o pocos conocidos en paro
Noviembre 1975	12	88
Octubre 1977	29	71
Octubre 1978	38	62
Octubre 1979	35	65

Fuente: Encuestas del consumidor.

CUADRO N.º 3

EVOLUCION DEL PARO SEGUN LOS ESPAÑOLES

	PERCEPCION DE PARO				EXPECTATIVAS DEL PARO (*)
	Amigos y conocidos en paro				
	Ninguno	Algunos	Bastantes	Muchos	
Noviembre 1975	59	29	8	4	120
Mayo 1976	48	30	11	10	120
Febrero 1977	47	38	9	6	147
Mayo 1977	40	31	18	11	134
Octubre 1977	31	36	20	8	155
Febrero 1978	34	39	16	11	150
Mayo 1978	30	37	21	12	154
Octubre 1978	24	38	25	13	147
Febrero 1979	26	44	19	11	152
Mayo 1979	22	40	23	15	165
Octubre 1979	25	41	42	10	166

(*) (% aumentará - % disminuirá + 100.)

Fuente: Encuestas del consumidor.

conocimiento al derecho legal a la huelga ha restado fuerza a este fenómeno como componente de alteraciones de orden público y, por tanto, su problemática se ha reducido básicamente al ámbito de los problemas laborales sin graves implicaciones de orden público. En los sondeos correspondientes a febrero —tensiones ante los convenios— recobra algunas décimas en el índice que mide la importancia relativa; pero desde octubre de 1977 permanece destacadamente por debajo de la delincuencia y el temor al cierre de empresas. Esta última preocupación, lenta pero continuamente, asciende desde mediado el año 78 a no mucha distancia de la inseguridad ciudadana. En el último año *este temor a perder el puesto de trabajo por cierre de la empresa es el problema que ha crecido relativamente más*. Señal alarmante de que el desempleo comienza a atacar en las zonas más industrializadas del país y de la grave crisis de varios sectores industriales (3).

En el último «paquete» de problemas aparece el deterioro del medio ambiente y la deficiente infraestructura de las ciudades. Con diferencias en contra del primero, ambos temas ocupan una posición secundaria dentro de las preocupaciones del ciudadano alarmado por sus dos problemas vitales: el temor al desempleo y la pérdida de su poder de compra.

Las causas de la preocupación de los españoles

¿Por qué el desempleo y la inflación ocupan esa privilegiada e indeseable posición en el ordenamiento de los problemas económicos?

Junto a los datos que muestran la importancia del paro y los precios en *relación* con otros importantes desequilibrios, la encuesta proporciona información para constatar la *intensidad de la percepción* de estos problemas y las expectativas sobre su próxima evolución. Estos datos vienen a establecer la dimensión del desempleo y de la inflación a nivel psicológico, independientemente de los demás problemas.

El paro

El porcentaje de familias sin amigos o conocidos en paro, frente al porcentaje de familias con muchos, es un indicador válido para medir el grado de percepción de este problema. Su evolución desde noviembre de 1975 aparece en el cuadro número 3. Es fácil comprobar la importancia del desempleo para las familias españolas a través de su enfrentamiento cotidiano con un número creciente de personas en paro y es revelador comparar las cifras del mismo mes de octubre de cada año para soslayar cualquier influencia de factores estacionales.

Una tasa de aumento anual del 30 por 100 del índice de percepción de paro entre octubre de 1975 a octubre de 1979 señala con claridad el aumento de la presencia del desempleo en el entorno personal de los españoles.

Por otra parte, la amenaza de quedar sin el propio empleo va aumentando entre la población asalariada y *la posibilidad de perder el puesto de trabajo* entra en las previsiones de un 24 por 100 de los cabezas de familia entrevistados en mayo de 1979, y algo menos, 17 por 100, en octubre.

Además de una amplia toma de conciencia de la existencia de desempleo, por la percepción del mismo en su entorno y por el temor propio, las *expectativas de un aumento del paro* muestran también una evolución creciente que se ha acelerado en 1978 (ver cuadro n.º 3).

Enfrentamiento con un paro creciente de sus conocidos, aumento del temor por la pérdida de su propio puesto de trabajo y un pesimista pronóstico sobre la evolución del empleo en los próximos meses —la mayoría prevé mayor paro— constituyen base suficiente para que el público le considere el principal problema de la economía.

La discriminación del paro

El cuadro n.º 5 recoge el porcentaje de hogares donde hay alguien buscando trabajo. Casi la cuarta parte (23 por 100) de los hogares entrevistados sufren, de una u otra forma, la falta de puestos de trabajo. Este dato revela la extensión del desempleo, coherente con el creciente número de personas que tienen amigos y conocidos en paro y justifica su ubicación como primer problema socioeconómico que la sociedad le ha concedido.

¿Qué tipo de familia está más preocupada porque en su seno hay personas con problemas de empleo?

MAS

Con menores ingresos, el cabeza de familia es asalariado no cualificado, mayor de 35 años y con hijos mayores de 18 años.

MENOS

Mayores ingresos, el cabeza de familia es trabajador autónomo (empresario, agricultor, comisionista, etc.), mayor de 35 años, casado, sin hijos.

El cuadro intenta mostrar dónde se localizan fundamentalmente los problemas familiares por la escasez de trabajo. El concepto de «busca de trabajo» es más amplio que el de parado, incluye personas que deseando trabajar no encuentran trabajo. Muchas de estas personas pueden, sin embargo, estar estudiando o tener ocupaciones marginales. Importa destacar dos cifras, el 31 por 100 de los hogares con hijos mayores de 18 años que conviven con sus padres y el 30 por 100 de los hogares cuyo cabeza de familia es trabajador sin cualificar y tiene entre 45 y 60 años, tienen problemas de empleo. La familia española —con mayor gravedad la de más bajos ingresos— está soportando económica y psicológicamente el mayor peso de la crisis, y los ingresos familiares tienen que proceder frecuentemente de una sola fuente: el padre, frente a un pasado reciente en que los hogares disponían de varios sueldos. Otra consecuencia indirecta será la mayor presión salarial de los cabezas de familia con empleo para satisfacer con sólo un sueldo las necesidades familiares.

CUADRO N.º 5
LOS PROBLEMAS DE EMPLEO EN LA FAMILIA

MIEMBRO DE LA FAMILIA QUE BUSCA TRABAJO	Cabeza de familia	Cónyuge	Hijos		Otros parientes	Sin paren- tesco con el C. F.	Total	Hogares con alguna persona que busca trabajo
			Varones	Hembras				
MEDIA	2,5	2,5	10	2,5	5	1	23,5	23
<i>Tipología familiar</i>								
Solteros menos 35 años	4	—	—	—	8	7	19	20
Solteros más 35 años	3	—	—	—	9	—	12	12
Casados menos 35 años:								
— Sin hijos	6	9	—	—	7	1	22	23
— Con hijos	5	7	1	1	8	1	23	23
Casados más 35 años:								
— Sin hijos	—	2	—	—	—	2	4	5
— Con hijos menos 18 años ...	2	2	3	1	5	1	14	13
— Con hijos más 18 años... ..	1	—	24	5	5	1	36	31
<i>Tipología ocupacional</i>								
1. Empresarios y autónomos ...	—	1	8	3	4	—	16	16
2. Directivos y cuadros medios.	—	3	7	1	6	2	19	20
3. Administrativos... ..	3	3	11	3	6	1	27	25
4. Obreros cualificados	2	4	11	2	5	1	27	25
5. Obreros sin cualificar	4	2	17	4	8	1	36	30

Fuente: Encuestas del consumidor.

Los ingresos y la ocupación del cabeza de familia, en definitiva, el status social y la tipología del ciclo familiar discriminan en la situación del hogar respecto al paro. La primera variable porque los cabezas de familia que son trabajadores no cualificados, peones del campo, de la construcción, pertenecen a sectores muy castigados por la crisis y la tasa de paro es muy alta entre ellos.

El ciclo familiar porque el desempleo afecta fundamentalmente a los *jóvenes* y ni siquiera las familias de mayor status por la ocupación del padre escapan a los efectos de la falta de puestos de trabajo. El amplio número de licenciados sin colocación es un dato objetivo que confirma los resultados de la encuesta.

En la distribución del paro por edad, hay una evidente desproporción en contra de las nuevas generaciones que llegan al mundo del trabajo y no encuentran un puesto. Los que lo tienen, lo mantienen apoyados en una normativa legal favorable a la inflexibilidad de las plantillas y a la falta de movilidad laboral, hecho que en la encuesta se traduce en el mayor peso del paro entre los hijos, sobre todo, varones en relación a los cabeza de familia en paro. Esta discriminación aparente en contra de los hijos varones no está en que las mujeres encuentren empleo, sino en que las condiciones del mercado y las características sociológicas del empleo femenino en España disuaden a los jóvenes de buscarlo y no llegan a considerarse aspirantes a un puesto de trabajo. La caída de la población activa en valores absolutos, desde el año 1977 y en porcentaje sobre la población censada, desde el comien-

zo de la crisis, muestran el sensible retroceso del empleo femenino en nuestro mercado de trabajo y otro de los efectos negativos, normalmente no contabilizados de la falta de empleo. Aunque la ocupación del padre discrimina las posibilidades de trabajo para los hijos, los datos de la encuesta señalan que incluso en los hogares de empresarios y cuadros hay problemas de empleo para los hijos.

Hacer balance de las ventajas e inconvenientes que estas características de la población con problemas de empleo plantean a la actual situación de escasez de trabajo es difícil. Por un lado, las consecuencias sociales de un volumen de paro tan importante como el que hoy sufre España habrían llevado posiblemente a una situación insostenible, si hubiera habido un peso mayor de parados con las responsabilidades económicas de un cabeza de familia. Pero en el otro platillo de la balanza hay que poner el incierto futuro de una sociedad incapaz de generar puestos de trabajo suficientes para sus jóvenes. *La brutal explosión de la delincuencia juvenil, el fracaso del proceso de adaptación del trabajo son cuestiones importantes para las cuales no hay respuesta a corto plazo.*

Los matrimonios jóvenes perciben directamente el paro, sobre todo por la falta de trabajo para la esposa. Un importante 9 por 100 de las familias sin hijos y un 7 por 100 de las mismas con hijos buscan empleo. En las familias de más edad, esta proporción se reduce porque la ocupación de la mujer sigue siendo la tradicional de sus labores.

Si en los hogares más jóvenes el problema del paro se plan-

tea para los miembros del núcleo familiar, marido o mujer, entre los matrimonios mayores la preocupación es por los hijos, cerca de la tercera parte de familias (31 por 100) con hijos mayores de 18 años tenía alguno de ellos buscando trabajo.

Estos resultados llevan a una importante conclusión: *la generalidad del paro, bajo una u otra forma, entre todos los estratos sociales, lo cual no quiere decir que la incidencia sea igual.* Ninguno ha escapado a su acción y ello justifica la fuerte preocupación del público, pero ha incidido con más fuerza entre las clases económicamente más débiles.

Causas inmediatas del paro

No conseguir el primer trabajo para sus hijos es con diferencia la principal causa de dificultades en gran número de familias. Pero los datos del sondeo muestran también que los motivos de buscar trabajo varían con la etapa del ciclo y la posición familiar del individuo (ver cuadro n.º 6).

Para los hijos y el cónyuge se trata de encontrar el primer puesto de trabajo. Sólo para las esposas tiene importancia haber dejado voluntariamente su anterior puesto de trabajo. En este motivo entra, sin duda, en juego el papel de la mujer casada en el hogar. Para el cabeza de familia, la pérdida del puesto de trabajo responde a motivos de la empresa. Por último, la movilidad de empleo entre los trabajadores varones es escasa, pues sólo un 7 por 100 de los cabezas de familia y un 5 por 100 de los hijos buscan trabajo por haber abandonado voluntariamente el anterior.

CUADRO N.º 6

MOTIVOS PARA BUSCAR TRABAJO	MEDIA	PAPEL EN LA FAMILIA			
		Cabeza de familia	Cónyuge	Hijo	Hija
Busca un primer puesto de trabajo	52	16	41	60	65
Le echaron del anterior	21	43	16	17	7
Dejó voluntariamente el empleo	10	7	25	5	10
Quebró la empresa	17	34	13	9	4
Otros	9	—	5	9	14
TOTAL	100	100	100	100	100

Fuente: Encuestas del consumidor.

Causas generales del paro

En los resultados de la encuesta se comprueba inequívocamente la preocupación del público por la falta de trabajo, pues a una proporción importante de familias les afecta directamente y, de una u otra manera, ningún grupo amplio de la sociedad se ve libre de él. Pero el paro afecta a todos los países desde el comienzo de la actual crisis de 1974, lo cual mueve a pensar que puedan existir unas causas comunes para su presencia.

Algunas de estas posibles causas del paro se propusieron a la opinión de los franceses e italianos y ahora lo han sido a los cabezas de familia españoles.

Los datos obtenidos muestran que para la mayoría de los cabezas de familia, la crisis mundial, iniciada con el alza de los crudos, es la principal causa de que se haya roto el proceso de crecimiento económico vivido en la década de los 60. Le sigue a distancia: «la falta de inversión de los empresarios» y la

«debilidad de las empresas españolas». «La mala política económica del Gobierno» ocupa una posición intermedia y las restantes causas aparecen muy distanciadas (ver cuadro n.º 7).

En resumen, la amplitud del desempleo está subordinado:

- A una causa exterior al país: la crisis internacional.
- A una causa estructural: la debilidad de la empresa española, que al vivir protegida artificialmente o con una dimensión inadecuada, se ha encontrado con pro-

blemas difíciles de resolver ante la crisis y estas circunstancias disuaden de invertir al empresario.

- A una causa «coyuntural»: la mala política económica del Gobierno que no ha sabido introducir las reformas precisas.

En la encuesta a toda la población francesa de más de 18 años realizada por SOFRES y publicada por «Le Nouvel Observateur» la crisis económica mundial también ocupa el primer puesto, pero hay diferencias entre la ordenación dada por la revista francesa y los datos de la encuesta española.

La falta de eficacia del Gobierno francés para atajar el mal aparece en un quinto puesto, mientras para los españoles ocupa el cuarto. La sustitución del hombre por la máquina, al contrario, se le concede un papel mucho más destacado en el país vecino que en el nuestro y también a la competencia de la mujer.

Las diferencias en los resultados pueden obedecer a dos diferentes tipos de causas:

- Por un lado, la población representada en la muestra es

CUADRO N.º 7

ORDENACION DE LAS CAUSAS DEL PARO

Puesto	Concepto	Valor medio
1.º	Crisis mundial	2,32
2.º	Falta de inversión	3,09
3.º	Debilidad de las empresas	3,12
4.º	Mala política económica	3,32
5.º	Tecnología intensiva de capital	4,57
6.º	Inadecuada formación profesional	5,23
7.º	Competencia de la mujer	5,86

distinta. En la francesa es toda la población adulta, en la española sólo los cabezas de familia.

- El progreso tecnológico como factor que expulsa empleo en un sistema productivo es mucho más patente en Francia, por ser una sociedad con un nivel de desarrollo industrial más alto, mientras la imagen de la empresa para la mayoría de los trabajadores españoles refleja la realidad de la pequeña empresa, donde trabajan la mayoría, que está lejos de un exceso de mecanización. Sin embargo, el proceso de modernización de la empresa española hacia el modelo europeo, sin duda, pasa por el cambio de mano de obra por máquina y por una mayor competencia de la mano de obra femenina retenida hoy por el efecto disuasor de las condiciones actuales del mercado de trabajo.

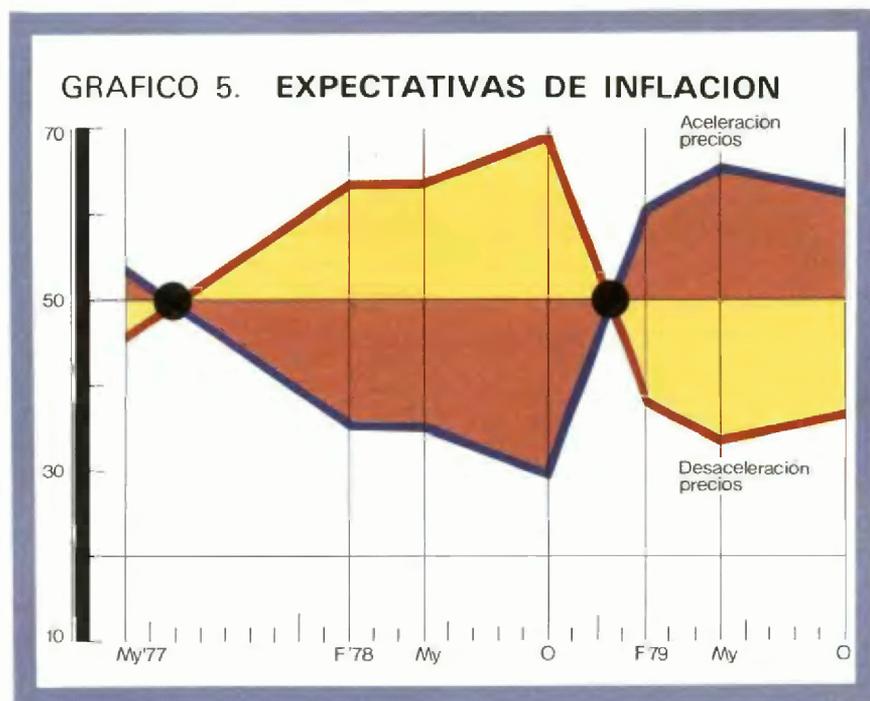
Es interesante contrastar la opinión de los directivos y cuadros medios de uno y otro país, por lo que sus opiniones pueden ser más formadas y homogéneas. (Véase cuadro).

Hay total coincidencia sobre las tres más importantes causas del paro en este grupo ocupacional que representa el sector más informado de cada país.

La inflación

La continua erosión del poder adquisitivo de su dinero es el grave problema valuado en segundo lugar por los entrevistados, la inflación es viejo conocido de las economías domésticas y el consumidor se ha acostumbrado a convivir mal que

El gráfico recoge los pronósticos del público sobre la evolución de la tasa de aumento de los precios de consumo. Durante el año 1978, la proporción de personas que apostaban por una reducción de la inflación era mayor que quienes esperaban una aceleración de la misma. Al finalizar 1978, los porcentajes sufren un cambio notable, invirtiéndose la relación entre unos y otros. Los resultados del año 1979 consolidan el cambio en las expectativas y la diferencia se amplía a favor de los que piensan que los precios se acelerarán, aunque los datos del último sondeo revelan una relativa mejoría.



bien con ella. Pérdida de la propensión a fórmulas tradicionales de ahorro y preferencia por inversiones reales, alta tasa de endeudamiento, adelantar com-

pras, y, sobre todo, procurar indicar sus ingresos señalan por dónde ha caminado la conducta del consumidor en un largo proceso de tasas de aumento de

OPINION DE DIRECTIVOS Y CUADROS MEDIOS

N.º de orden	FRANCIA	ESPAÑA
1.º	Crisis mundial.	Crisis mundial.
2.º	Debilidad de la empresa.	Debilidad y falta de inversión.
3.º	Mala política económica.	Mala política económica.

CUADRO N.º 8

	LOS PRECIOS SUBIRAN:	
	MAS que el año anterior (aceleración)	MENOS o IGUAL que el año anterior (desaceleración o estancamiento)
Mayo 1977	54	46
Febrero 1978	36	64
Mayo 1978	36	64
Octubre 1978	30	70
Febrero 1979	61	39
Mayo 1979	66	34
Octubre 1979	63	37

precios de dos dígitos que han roto cualquier «ilusión monetaria» de sostenimiento del valor de cambio del dinero.

En cada sondeo, los datos son claros y definitivos sobre la toma de conciencia de vivir en un mundo de inflación y del valor relativo del dinero, pues sólo un exiguo 2 a 4 por 100 creen que los precios no aumentarán en los próximos meses. El público apuesta, por tanto, por la *continuidad de la inflación*. La cuestión no es, si van o no a crecer los precios, sino cuánto van a hacerlo.

Los datos anteriores muestran dos importantes cambios en la evolución de las expectativas de inflación, recogidas para mayor claridad en el gráfico n.º 5. *Al comienzo del verano de 1977*, una mayoría de las familias esperaba una tasa de crecimiento anual de los precios superior a la de 1976. Los índices mensuales de precios al consumo de los meses siguientes validarían aquel pronóstico. *Durante 1978 hay una inversión en los porcentajes de opinión*: la mayoría cree que los precios crecerán igual o menos que en 1977. A nivel psicológico el público con-

fiaba haber roto el proceso de inflación acelerado de los meses anteriores: pero la encuesta de febrero de 1979 vuelve a descubrir un *rebrote intenso de expectativas de un mayor aumento de precios* que en el inmediato pasado. Y este desafortunado dato se reafirma ante los resultados de las encuestas siguientes de 1979, con una importante puntualización a cargo de los datos objetivos; mientras en febrero las expectativas iban por delante o sin relación con los índices mensuales de precios, en mayo —y por primera vez en el año— la tasa mensual de crecimiento de precios al consumo supera a la correspondiente tasa de 1978, y en octubre se muestra con un valor parecido.

Por otra parte, el efecto del anuncio de próximas subidas de tarifas en los productos petrolíferos para trasladar los nuevos precios de los crudos, es probable que aliente las expectativas de inflación. En estas condiciones, es difícil calcular el efecto «piramidación» que sobre los precios del consumo va a tener la traslación de la factura energética aunque es de temer que los efectos indirectos superen sobradamente a los directos a lo largo del año 80. No parece aventurado, por tanto, prever fuertes tensiones alcistas por motivos psicológicos e independientes de otras causas que aquí no se analizan.

Estas expectativas de mayor inflación se traducen en unas determinadas actitudes hacia la compra de bienes discrecionales (4) y en la caída del ISC.

Tanto quienes creen que es un buen momento para comprar como quienes lo estiman desfavorable, apoyan básicamente su opinión en la inflación y, aunque la proporción de familias inclinadas a comprar está disminuyendo, los consumidores de mayores ingresos en notable proporción consideran aún que es buen momento para comprar porque los precios de las cosas que hoy compran subirán más mañana.

PARA COMPRAR ES:

BUEN MOMENTO		MAL MOMENTO	
Los precios subirán MAS.....	66	Los precios han subido MU-CHO	40
Dispone de dinero	13	No dispone de dinero	37
Necesita las cosas que va a comprar	15	No necesita	17
Otras causas	6	Otras causas	6

CUADRO N.º 9

INGRESOS REALES E INGRESOS IDEALES

INGRESOS	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
	Porcentaje de población	Participación en los ingresos totales	Porcentaje que consideran insuficientes sus ingresos	Porcentaje deseado de aumento de sus ingresos	Porcentaje deseado de incremento de todo el estrato $\left(\frac{c \times d}{100}\right)$	Participación en los ingresos totales según los deseos de aumento
Hasta 30.000 pesetas/mes	27	11	90	45	40,5	14
De 30.001 a 50.000 pesetas/mes	37	21	73	35	25,5	33
De 50.001 a 70.000 pesetas/mes	20	25	47	30	14,1	24
Más de 70.000 pesetas/mes	16	33	25	26	6,5	29
MEDIA	100	100	62	35	22,0	100

Por otra parte, para el público los aumentos de ingresos son siempre un premio a su esfuerzo personal, y las alzas de los precios son consecuencia de una mala política económica, pues no relacionan ambos incrementos. De tal modo, aunque los ingresos estén indicados, la inflación genera un amplio malestar entre la población, incluso entre aquellos que logran mantener su capacidad de compra.

En las respuestas se constata también la amplitud del malestar producido por la aminoración de los ingresos a causa del alza de los precios o, visto de otro modo, el grado de frustración por las pretensiones económicas de los sujetos y sus ingresos reales. Un 62 por 100 de las familias entrevistadas estiman que aquéllos son insuficientes para mantener el nivel de consumo deseado para cuyo logro necesitarían incrementar los ingresos en un 35 por 100. La distancia entre recursos y aspiraciones se distribuye desigualmente según los diversos

grupos sociales tipificados en el trabajo, siendo la renta ingresada la variable que más discrimina (ver cuadro n.º 9).

La insatisfacción guarda obviamente una relación inversa con los ingresos familiares y prácticamente la totalidad, 90 por 100, de los hogares con menos de 30.000 pesetas al mes exigen un aumento de sus retribuciones que se sitúa en torno a un 45 por 100, mientras que sólo un 25 por 100 de los mayores ingresos los consideran insuficientes y desean un incremento del 26 por 100.

La totalidad de las rentas familiares disponibles del país debería aumentar, por tanto, sobre un 22 por 100, para lograr, en teoría, igualar aspiraciones con ingresos reales resultando la distribución de los ingresos sólo ligeramente más igual (ver columna f en relación a la b).

En resumen, el grado de insatisfacción es muy superior entre los más pobres y obviamente el viejo tópico de pobre y feliz, al menos, en la sociedad española

de 1979 no se cumple. Los más pobres son conscientes de su posición relativa en la pirámide de rentas y piden mayores ingresos para satisfacer unas necesidades que consideran mínimas. A medida que se asciende en la escala, la proporción de insatisfechos desciende y también se reduce el porcentaje de aumento de ingresos solicitado.

La crisis de los setenta

La escasez y el encarecimiento de la energía

La crisis del sistema económico mundial es, según los entrevistados, la principal causa de la falta de trabajo y el alza de los precios de los crudos su más conocida manifestación. Por tanto no quedaría completo el mapa psicológico del consumidor español si se dejara sin estudiar su reacción ante el problema energético.

Sin duda, la actual crisis tiene un componente nuevo: la escasez real (o artificialmente soste-

nida) de los recursos energéticos y las primeras materias, básicamente metales, que generan un particular sentimiento de incertidumbre.

¿La familia española es consciente de este nuevo problema que va a ser, sin duda, causa directa de mayores alzas de precios, de una limitación física al crecimiento económico del país y, en consecuencia, a incrementar el paro si el modelo de desarrollo seguido de 1959 a 1973 no cambia y se adapta a las nuevas coordenadas?

La encuesta de mayo de 1979 disipa cualquier duda y la respuesta es absolutamente afirmativa. Una amplia mayoría, 79 por 100, conoce nuestra dependencia de las importaciones de petróleo para abastecer el mercado y en una proporción parecida (80 por 100) le preocupa los actuales problemas de los precios y de abastecimiento. Si su definición de la situación actual es grave, no es mejor su pronóstico, en cuanto:

- Prevén un empeoramiento; pues este problema para un 75 por 100 se agravará y sólo un 17 por 100 confía en una disminución de la presión ejercida por los productores de petróleo.
- La gravedad con que se contempla este problema se refleja en las situaciones concretas que se consideran posibles en un horizonte de dos años:
 - Desabastecimiento: «Es probable que falte el petróleo» ... 55
 - Precio inasequible: «Seguramente no podrá pagarse» ... 11

- Problema resoluble: «Precios altos pero se podrán pagar» ... 11
- Incertidumbre: «No sabe qué ocurrirá» ... 23

La mayoría, 66 por 100, pronostican un difícil futuro sin petróleo por precio o desabastecimiento y sólo un 11 por 100 de personas es relativamente optimista.

- Al lado de esta desesperanzada opinión, el consumidor español, en general, se siente incapaz de reducir su demanda doméstica de energía sin grave sacrificio:

POSIBILIDAD DE GASTAR MENOS COMBUSTIBLE SIN SACRIFICIO IMPORTANTE		
	Calefacción	Transporte
No puede ...	74	67

- Para atenuar la escasez de energía, obviamente no existen otros caminos que: ahorrar, o utilizar fuentes alternativas. El consumidor español ve difícil la primera vía. En cuanto a las plantas term nucleares, un 62 por 100 teme su uso por el potencial peligro para la población frente a sólo un 18 por 100 que cree que los riesgos son escasos o nulos.
- Los anteriores datos revelan el preocupante problema con que se enfrenta el consumidor

español: es consciente del problema de la escasez y encarecimiento de la energía, y, al mismo tiempo, piensa que es incapaz de ahorrar energía sin pérdida importante de su bienestar. Junto a estas dos premisas, considera que la construcción de centrales nucleares supone vivir en peligro. La salida del dilema es incierta y sin duda, constituye un importante factor en la caída del ISC.

La situación de la empresa española

El aumento de los costes de la empresa, la reducción de su excedente, cambios en la demanda y en la competitividad entre los diferentes países, que declaran obsoletos sectores básicos de su producción provocando graves crisis sectoriales, constituyen una de las notas peculiares de la crisis de los 70.

La empresa española no es excepción, sino más bien ejemplo paradigmático, que los encuestados reconocen al situar el temor al cierre de las industrias como un problema importante y al entender que su «debilidad» se coloca en segundo lugar como causa del paro. Tales datos hacen aconsejable disponer de: 1.º un diagnóstico sobre su salud, simple pero interesante, porque es el de las personas que trabajan en la empresa y 2.º descubrir el sentimiento del trabajador hacia la dirección y el sentimiento del empresario hacia el empleado porque del clima de estas relaciones humanas, del nivel de satisfacción laboral en el ámbito de la empresa dependerá en buena parte, poder alcanzar una solución razonable y positiva del proceso de ajuste a las nuevas condiciones impuestas por la crisis.

CUADRO N.º 10
VALORACION DE LA EMPRESA

	<i>La empresa propia o donde trabaja está en crisis</i>
Empresarios	32
<i>Asalariados:</i>	
Cuadros	31
Empleados administrativos	22
Obreros cualificados	23
Obreros sin cualificar	30

Fuente: Encuesta octubre-noviembre 1979.

Los datos sobre la coyuntura de la empresa española son reveladores (cuadro n.º 10). Casi una tercera parte de los empresarios —pequeños empresarios representados en la muestra— dicen que no obtienen beneficios o tienen pérdidas, en definitiva para ese porcentaje sus negocios están en crisis y ellos incumplen involuntariamente su función en un sistema capitalista: obtener beneficios. Podría objetarse que las respuestas están sesgadas por la predisposición del empresario a ocultar

sus ganancias; pero las respuestas de los asalariados, que conocen la marcha de su empresa, no son muy distantes de las de los patronos. Según estos datos no resulta exagerado pensar que en torno a la cuarta parte de las empresas españolas están atravesando una situación difícil, justificativa del papel que el público las concede en la situación de falta de empleo.

La conflictividad, el absentismo, la baja productividad son males que se extienden con ex-

cesiva frecuencia al ámbito de las relaciones laborales según tópico de común referencia mantenido por los empresarios y, en su opinión, estos males son un importante factor de la grave situación de muchas empresas. Conocer la versión de los trabajadores sobre el nivel de satisfacción de sus relaciones laborales parece un paso necesario para encontrar las causas de los defectos denunciados.

Thomas Hobbes escribía en el *Leviatán* que «en la naturaleza del hombre se encuentran tres causas principales de conflicto. Primera, la competencia; segunda, la falta de confianza; tercera, la gloria. La primera lleva al hombre a combatir buscando la *ganancia*; la segunda buscando la *seguridad*; y la tercera, buscando la *reputación*». Estos motivos de conflicto se estudian respecto al ámbito laboral a través de tres indicadores elaborados en base a los datos de la encuesta. La ganancia, por la opinión sobre los ingresos conseguidos por el trabajador y la valoración relativa de los mismos; la seguridad, por la tasa de paro y el temor a

CUADRO N.º 11
VALORACION DE LAS RELACIONES LABORALES

CATEGORIA PROFESIONAL	GANANCIA		SEGURIDAD		EXPECTATIVAS
	<i>Las retribuciones son insuficientes</i>	<i>La empresa paga menos que otras</i>	<i>Porcentaje de parados en la categoría</i>	<i>Temor a quedar sin trabajo (*)</i>	<i>Posibilidades de ascenso de la empresa (**)</i>
Cuadros	43	24	1,0	10	63
Administrativos, capataces	65	20	2,4	12	66
Obreros cualificados	83	17	4,9	20	84
Obreros sin cualificar	85	19	16,5	50	89

(*) Porcentaje de trabajadores que temen perder su trabajo en los próximos meses.

(**) Porcentaje de trabajadores que creen que no tienen ninguna o casi ninguna posibilidad de ascender dentro de su empresa.

Fuente: Encuesta octubre-noviembre 1979.

perder el puesto de trabajo, y la reputación, por las expectativas profesionales.

La observación de los datos del cuadro n.º 11 lleva a las siguientes conclusiones:

- Una amplia proporción de los trabajadores está *insatisfecho con sus ingresos*, que considera insuficientes al compararlos con sus aspiraciones económicas. La sociedad de consumo, donde se ha formado su conciencia de ciudadano, basaba su modelo de crecimiento en la utopía de una economía de la abundancia, capaz de sostener a toda la población en una situación de confort, tanto si producía como si no lo hacía. La relación entre trabajo y recompensa queda rota y las aspiraciones se disparan hacia cotas inalcanzables. R. H. Tawney al analizar las actitudes hedonistas de las sociedades industriales dice: «la ingenua queja de que los trabajadores nunca están satisfechos es estrictamente cierta. Es cierta no sólo para los trabajadores, sino también respecto a todas las clases en una sociedad que maneja sus asuntos sobre el principio de que la riqueza, en vez de ser proporcional a la función, pertenece a quienes se pueden apoderar de ella. Nunca están satisfechos, ni pueden estarlo, pues mientras hagan de ese principio la guía de su vida individual y de su orden social nada que no sea lo infinito puede proporcionarles satisfacción».

Importa señalar que el enfrentamiento de deseos y realidades genera un amplio nivel de insatisfacción, también que un alto porcentaje

de quienes aspiran a ganar más, no ven en su entorno posibilidades de acceder a mejor posición porque su conocimiento de empresas que pagan más a trabajos similares al suyo es escaso, sobre todo entre los de más baja cualificación personal.

- *La falta de seguridad* en el puesto de trabajo ha ido aumentando con la crisis y en determinadas categorías llega a alcanzar a la mitad de su población. Dos factores juegan en la inseguridad laboral de estos grupos (obreros sin cualificar o semiespecializados). De una parte, la crisis que afecta a todos los trabajadores de bastantes sectores industriales, ya que su reestructuración es un proceso con elevados costes sociales. Pero el cambio tecnológico ha introducido otro elemento de desajuste que produce también desempleo. Daniel Bell constata que «la categoría de trabajadores semiespecializados (denominada operativa en la clasificación del censo) era desde 1920 la categoría ocupacional más amplia en la economía. Pero la introducción de nuevas tecnologías sofisticadas ha detenido drásticamente el crecimiento de este grupo». La discriminación del paro en contra de los obreros sin cualificar reflejada en la encuesta prueba la incidencia de este factor en las empresas.
- *Las expectativas profesionales* de los trabajadores son muy pequeñas. Incluso en la categoría «cuadros», de donde teóricamente deberá salir la clase directiva de la economía y a cuyos miembros el sistema exige un alto nivel

de deseos de logro, sólo un 37 por 100 cree que tiene muchas o bastantes posibilidades de ascender en su empresa. Aún es más triste el panorama si se observa desde la variable edad, pues un 69 por 100 de los jóvenes, trabajadores de menos de 35 años piensan que su carrera profesional en la empresa ha tocado techo.

La consecuencia directa de esta opinión de los asalariados sobre sus retribuciones, seguridad y ascenso es la valoración de sus relaciones con la dirección. No se niega que existan otras variables, pero los factores analizados influyen obviamente en el grado de conflictividad laboral.

LAS RELACIONES CON LA DIRECCION DE LA EMPRESA SON REGULARES O MALAS

Cuadros	26
Empleados	28
Obreros cualificados	37
Obreros sin cualificar.....	51

La categoría profesional del entrevistado influye en las valoraciones sobre su situación en la empresa y a la vista de los datos (cuadro n.º 11) es posible separar los trabajadores manuales (obreros) de los cuadros y empleados administrativos siendo la seguridad en el empleo el factor que más discrimina no sólo por un hecho real: la mayor incidencia del paro entre los primeros, sino por el temor a la pérdida de trabajo y coherentemente con la configuración de su vida laboral establecida por cada grupo, el nivel de contes-

CUADRO N.º 12

LA PERDIDA DE JORNADAS LABORALES

	PORCENTAJE DE PERSONAS QUE HAN TENIDO EN UN AÑO			PERDIDA MEDIA DE DIAS EN			PERDIDA DE DIAS EN CADA CATEGORIA LABORAL (1*)			
	Accidente laboral	Enfermedad	Huelgas	Accidente laboral	Enfermedad	Huelgas	Accidente laboral	Enfermedad	Huelgas	TOTAL
2. Cuadros	2	18	20	16	11	8	0,32	1,98	1,60	3,90
3. Empleados, capataces ...	6	30	20	9	9	6	0,54	2,70	1,20	4,44
4. Obreros cualificados	15	25	37	16	13	8	2,40	3,25	2,96	8,61
5. Obreros sin cualificar	20	22	41	16	15	8	3,20	3,30	3,28	9,78

(*) Porcentaje de personas en cada categoría que ha tenido accidente laboral... por la pérdida media de días dividido por cien.

Fuente: Encuesta octubre-noviembre 1979.

tación al empresario es mayor entre los trabajadores manuales, y disminuye a medida que se asciende en la pirámide jerárquica.

Efecto indirecto y difícil de valorar en el nivel de conflictividad latente en el ámbito empresarial es el absentismo laboral. La encuesta proporciona datos (ver

cuadro n.º 12) que aproximan a una cuantificada valoración de este fenómeno a través de las respuestas de los propios trabajadores. La última parte del cua-

CUADRO N.º 13

VALORACION DE LA POLITICA ECONOMICA DEL GOBIERNO

	Hace todo lo posible	Podría hacer más	Hace bastante poco	No hace nada	NS / NC
MEDIA	13	30	23	26	8
<i>Edad:</i>					
Hasta 24 años	6	31	24	32	7
De 25 a 34 años	10	31	23	30	6
De 35 a 49 años	15	29	23	24	9
De 50 a 64 años	15	31	23	24	7
Más de 64 años	21	30	18	15	16
<i>Ocupación:</i>					
Empresarios, autónomos	14	35	22	17	12
Cuadros	17	28	21	30	4
Empleados, capataces	11	33	27	22	7
Obreros cualificados	9	30	22	31	8
Obreros sin cualificar	9	21	24	35	11
<i>Ideología política:</i>					
C.D.	21	25	14	34	7
U.C.D.	27	41	15	10	8
P.S.O.E.	6	32	30	27	6
P.C.E.	5	11	33	46	5
No votó	11	25	17	38	9

Fuente: Encuesta octubre-noviembre 1979.

dro recoge las jornadas laborales perdidas por la población activa total en cada categoría ocupacional. Se comprueba la existencia de una relación inversa entre la categoría del trabajador en la empresa y la pérdida de jornadas por accidente, enfermedad o huelgas. Y así la pérdida de jornadas laborales de los cuadros es 2,5 veces menor que la de los obreros sin cualificar. La anterior pauta es válida tanto para los accidentes laborales y huelgas como para las bajas por enfermedad.

La política económica del Gobierno

Detrás de la crisis económica internacional y de la debilidad o falta de inversión de la empresa española, el público sitúa la política económica del Gobierno como concausa del paro, principal problema de la crisis actual, en opinión de la mayoría. Tal dato refleja el lógico deterioro de la imagen que el público tiene respecto a la capacidad del Gobierno para en una época de crisis general salir de ella.

¿Cómo se valora la actuación del Gobierno en materia económica?

En el cuadro n.º 13 se recogen las opiniones que se decantan —con escasa mayoría— hacia una posición crítica, pues un 49 por 100 cree que el Gobierno hace bastante poco o nada por dar respuesta a los problemas económicos del país, frente a un 43 por 100 que piensa que «hace todo lo posible» o «hace cosas aunque pudiera hacer más». Pero este aparente equilibrio entre opiniones favorables y desfavorables encubre amplias diferencias de acuerdo con

las variables edad, ocupación e ideología política de la población.

Los más jóvenes, los trabajadores sin cualificar y los votantes al P.C.E. son los más críticos. Los de más edad, empresarios autónomos y votantes a U.C.D. muestran una opinión mayoritariamente favorable a la política económica. Así se comprueba una clara relación de la opinión favorable y la edad: a más años del entrevistado en mayor proporción están de acuerdo con la actuación del Gobierno; a peor cualificación laboral —lo cual implica también menores ingresos— más crítica se muestra la población; la ideología de izquierdas influye también desfavorablemente.

¿Responden estos resultados a una opinión fundada en el conocimiento de las medidas tomadas por el Gobierno o más bien son creencias sin contrastar?

En fechas próximas al sondeo se discutía extensamente el P.E.G. (Programa Económico del Gobierno) y los medios de comunicación social recogían el debate suscitado en torno al mismo, no obstante, sólo la mitad de los cabezas de familia españoles «habían oído hablar» del P.E.G. y uno de cada cinco tenía una ligera idea de su contenido, o de qué institución política lo iba a aprobar o cuál había sido su proceso. El alejamiento, que amplias áreas de población tienen de las medidas de política económica, es total. Como las cifras del cuadro número 14 recogen, el porcentaje de personas con algún conocimiento de las medidas es prácticamente nulo. Este resultado, por otro lado, no es tan distinto del obtenido en trabajos empí-

ricos extranjeros que llevó a S. M. Lipsey a mantener que el impacto de las actuaciones del Gobierno sobre los obreros puede ser muy grande, pero es encubierto e «indirecto», porque la situación social de los estratos inferiores no les deja ninguna energía para ser «invertida» en informarse sobre la actividad política o económica del país.

La falta de conocimientos técnicos, sin embargo, no significa que esos grupos no tengan opinión. El hombre actual pretende tener una opinión sobre los problemas que le acucian y juzga la política económica del Gobierno más en base a sus creencias, a su ideología, que a datos o información. Sin analizar por qué sus creencias les llevan a la crítica más que a la adhesión, el hecho es que existe una amplia contestación a la actuación del Gobierno en los estratos inferiores junto a un total desconocimiento del P.E.G. El ámbito, donde hay una apreciable proporción de personas que saben algo del P.E.G., se limita prácticamente a tres grupos ocupacionales: empresarios y autónomos, cuadros y oficinistas.

Para el conjunto de estos tres grupos, los principales beneficiarios del P.E.G. son: los empresarios, los políticos y todos los españoles (por este orden). La ideología política es la variable que más discrimina y para un 59 por 100 de los votantes a U.C.D. con conocimiento, el P.E.G. beneficia a todos los españoles.

Dos hechos importantes, por tanto, pueden establecerse con seguridad: 1.º El escaso impacto del P.E.G. entre el público. Incluso entre los cuadros o los empresarios, la mayoría desconocían qué era el P.E.G. En el

CUADRO N.º 14

PROGRAMA ECONOMICO DEL GOBIERNO Y LA OPINION PUBLICA

	Ha oído hablar	Conoce	Valoración del P.E.G. (*): Es bueno para			Malo para todos	Otros	NC
			Todos	Empresarios	Políticos			
MEDIA	50	19	20	26	23	17	3	11
<i>Edad:</i>								
Hasta 24 años	46	13	—	—	—	—	—	—
De 25 a 34 años	56	28	12	41	20	17	2	8
De 35 a 49 años	50	16	28	19	28	15	3	8
De 50 a 64 años	50	18	24	15	18	22	4	18
Más de 64 años	36	14	36	—	18	9	9	27
<i>Ocupación:</i>								
Empresarios, autónomos	42	12	41	8	18	15	5	13
Cuadros	80	44	19	25	26	17	2	11
Empleados, capataces	63	26	9	32	21	22	5	11
Obreros cualificados	31	6	—	—	—	—	—	—
Obreros sin cualificar	31	6	—	—	—	—	—	—
<i>Ideología política:</i>								
C.D.	59	25	36	—	9	19	9	27
U.C.D.	58	22	53	9	22	3	2	11
P.S.O.E.	45	17	10	37	32	16	3	2
P.C.E.	61	18	—	58	21	15	6	—
No votó	42	17	4	59	7	19	7	4

(*) Sólo entre los que conocen algo. Pequeño número de casos.

Fuente: Encuesta octubre-noviembre 1979.

pequeño grupo que estaba informado prevalece la imagen negativa del P.E.G. 2.º A pesar de la falta de conocimiento, el público tiene opinión sobre la política económica del Gobierno. Dos datos señalan el interés de estos dos puntos: para un 56 por 100 de los obreros el Gobierno hace poco o nada, con sólo un 10 por 100 sin opinión; pero en este grupo un 94 por 100 ignoraban todo sobre el P.E.G.

Como corolario podría decirse que el P.E.G. —independientemente de su valor técnico— ha incumplido un objetivo interesante para ganarse el apoyo del público: su difusión ha sido mala.

LAS GRANDES EMPRESAS Y LA ECONOMIA

La encuesta a los consumidores españoles refleja la opinión de las familias, y es, por tanto, una definición de la coyuntura contemplada básicamente desde una perspectiva: la que tienen los cabezas de familia, con un amplio peso de los asalariados en la composición de la muestra. Junto a esta opinión, no podía faltar la de los empresarios, por su papel decisivo en la actividad productiva y en la función inversora. De un lado, una encuesta trimestral a un panel de las 1.500 mayores em-

presas del país (5) y de otro la encuesta mensual realizada por el Ministerio de Industria y Energía proporcionan los datos para trazar el cuadro de actitudes, pronósticos y valoraciones, que en el otoño de 1979 y de cara a cerrar el año tienen los empresarios españoles. Con los datos proporcionados por ambas encuestas se consigue una información variada que ayuda a interpretar el sentir, naturalmente diverso por sus peculiares intereses, de los dos principales agentes de la economía española.

La economía al cerrar el año 1979

Sus problemas

Para los cuadros directivos de las empresas, el paro y la falta de inversión ocupan los primeros puestos en la ordenación de los problemas económicos del país, seguidos de la inflación, con una completa coincidencia, por tanto, con la opinión de las familias sobre los puntos clave de la crisis.

En un sistema de economía de mercado, la solución al desempleo viene de modo primordial por un crecimiento de la actividad en el sector privado, pero la caída del índice de inversión a una tasa acumulativa anual del 3 por 100 revela la falta de motivaciones para correr el riesgo que acompaña a toda inversión. Este hecho real hipoteca el futuro crecimiento de la economía y conocer el origen de esta actitud empresarial es, sin duda, una condición necesaria para formular una política inversora.

Las respuestas de los empresarios apuntan a motivos económicos y sociales. Aunque es evidente la tutela de la propiedad privada de los medios de producción en la Constitución (artículo 38), ha persistido la falta de una clara definición de los límites reales entre el campo propio del sector privado y el del sector público —en opinión de los empresarios— y cuáles serían las líneas de actuación de la política económica durante el tiempo de maduración de sus inversiones. No es posible olvidar tampoco los resultados de las últimas elecciones generales, ni

menos las municipales que dieron entrada a Ayuntamientos socialistas en buena parte de las grandes poblaciones españolas. Ante estos hechos ¿es posible sorprenderse del elevado nivel de incertidumbre en la clase empresarial, cuando, al menos, se dibujaba un profundo cambio en el marco de sus relaciones con las autoridades centrales, municipales o en su día de los futuros gobiernos autonómicos? La diferencia en el índice (1,5 puntos) entre el segundo puesto, ausencia de política económica, y el tercero, problemas financieros, por elevado coste de dinero, muestra la importancia que los grandes empresarios otorgan a una concreta definición del marco económico del país —que va más allá del enunciado constitucional— y de las líneas de actuación del Gobierno. (Véase cuadro).

Los problemas para financiar las inversiones derivadas del precio del dinero, escasa oferta de crédito y falta de capacidad de autofinanciación en las empresas constituyen otro serio obstáculo para la reactivación de la función inversora. La consecución

de los objetivos de contención de precios ha exigido situar el crecimiento de las disponibilidades líquidas en torno al 19 por 100 y, aunque de hecho se situaron en el límite superior de la banda de fluctuación, la evolución de los factores autónomos: déficit creciente del sector público y el comportamiento del sector exterior han provocado momentos de escasez de crédito a las empresas. Sin duda, esta reciente experiencia está en el transfondo de la valoración que los empresarios conceden a las dificultades de financiación de las inversiones. A lo que hay que añadir el encarecimiento del dinero por diversas causas entre las que la misma inflación, al exigir mayores remuneraciones a los depósitos en Banca y Cajas, cobra singular importancia.

La baja productividad de sus trabajadores, el incremento de las cuotas de la Seguridad Social, los aumentos salariales por encima de la tasa de inflación y la pérdida de autoridad dentro de la empresa apuntan a un deterioro del papel del empresario, simultáneo a un crecimiento de

ORDENACION DE LAS CAUSAS DE LA CAIDA DE LA INVERSION PRIVADA

N.º de orden	Causa	Índice
1	Falta de una clara definición del sistema económico futuro	3,18
2	Ausencia de una política económica	3,53
3	Elevados costes financieros	5,08
4	Baja productividad	5,12
5	Falta de créditos	5,70
6	Caída de la demanda anterior	6,19
7	Elevado coste de la Seguridad Social	6,34
8	Pérdida de autoridad del empresario	6,50
9	Elementos salariales importantes	7,18
10	Presión fiscal	8,56

Fuente: «Panel» 400 grandes empresas.

los costes que escapa a su capacidad planificadora y que, en ocasiones, es incapaz de trasladar hacia los precios. En resumen, escasas perspectivas de beneficio reducen su confianza sobre la viabilidad de sus inversiones y es imposible olvidar que el beneficio es la brújula que orienta las decisiones empresariales en un sistema capitalista. Por último, importa subrayar el puesto concedido a la presión fiscal y a la restricción de la demanda interior. La fiscalidad de la empresa preocupa relativamente poco y la evolución de la demanda interior se sitúa en una posición intermedia.

Según estas respuestas, no son problemas coyunturales los que más preocupan al empresario y condicionan sus inversiones. Parece deducirse de esta información que para reanimar la inversión se necesita remover obstáculos estructurales de nuestro sistema productivo: 1.º definir con precisión y apuntalar con los hechos el marco político y económico de nuestro sistema de economía social de mercado, el papel del sector público y la definición del principio de subsidiariedad para la empresa pública con respecto a la iniciativa privada; 2.º establecer un nuevo marco de relaciones laborales —que durante la encuesta se encontraba remodelando—, pues en opinión de los empresarios la actual legislación no se adapta a la actual situación sindical y económica del país; 3.º atenuar el crecimiento de los costes salariales y, sobre todo, controlar el crecimiento de los costes de la Seguridad Social que, pese a las promesas de moderación, ha seguido aumentando durante la crisis y hoy equivale al 14 por 100 de la Renta Nacional.

ORDENACION DE LAS CAUSAS DE INFLACION

N.º de orden	Causas	Índice
1	Alta tasa de crecimiento salarial	3,07
2	Baja productividad	3,90
3	Coste de la Seguridad Social	4,35
4	Elevados costes financieros	4,38
5	Sobra de capacidad productiva	5,00
6	Aumento del precio de la energía	5,34
7	Falta de organización de la empresa	6,75
8	Atraso tecnológico	6,85
9	Inflación importada	7,06
10	Presión fiscal	7,80

Fuente: «Panel» 400 grandes empresas.

El segundo problema económico del país es la *inflación*. Sus causas más importantes son —según los empresarios— las detalladas en el cuadro.

La inflación es una grave enfermedad del sistema de economía de mercado, de cuya responsabilidad todos los sujetos económicos procuran evadirse. Obviamente, en sus respuestas los empresarios sitúan la mala organización y el retraso tecnológico en la última parte de su propia ordenación de los posibles factores de la inflación, pues uno y otro les involucran directamente.

Mayor interés explicativo tiene descubrir a qué otros sujetos, distintos de ellos mismos, eximen. El Fisco, el extranjero y —en menor medida— los países exportadores de petróleo obtienen un juicio relativamente positivo. Después de esta eliminación, quedan como culpables destacados de la inflación, según los entrevistados:

- Los costes del factor trabajo por un crecimiento excesivo de los salarios, por la baja productividad y por la carga de la Seguridad Social.

- El sistema financiero que ha encarecido el precio del dinero, además de disminuir su oferta.

Al comparar las causas de la caída de la tasa de inversión y el alza de los precios, se observan coincidencias importantes, aunque no totales. Si se elimina el factor de incertidumbre —fundamental a la hora de planear inversiones— entre las causas económicas comunes a uno y otro desequilibrio, los costes del trabajo y los costes financieros ocupan una posición privilegiada.

No podía ser de otro modo y esta coincidencia revela la coherencia de las respuestas porque el crecimiento de los costes, el aumento de los precios de consumo, la reducción de la inversión y el paro no son sino manifestaciones diversas de una misma enfermedad de nuestra economía.

La coyuntura según los empresarios

El examen de opinión empresarial revela la presencia de fac-

tores estructurales en los desequilibrios de la economía española: falta de inversión, paro e inflación son los graves y permanentes temas de la crisis. Además de esta información, el Panel del FIES y la encuesta del Ministerio de Industria y Energía permiten detectar periódicamente los cambios en las actitudes o recelos de los empresarios. Las notas dominantes en la actual coyuntura, octubre-noviembre de 1979, observadas desde la perspectiva de la empresa son las siguientes:

- La crisis no afecta por igual a todos los sectores productivos.
- El desequilibrio entre los distintos sectores productivos muestra tintes cada vez más alarmantes a medida que se avanza en la crisis.
- Las previsiones de las empresas para invertir son bajas.
- La tendencia de los costes es a seguir subiendo.
- Es notable la escasa credibilidad en las medidas de política económica.

Discriminación por sectores

Las respuestas del Panel en octubre de 1979 manifiestan una opinión dispar en las previsiones sobre la demanda interior que obedece a la distribución entre sectores productivos de bienes de consumo y sectores productores de bienes de inversión. Mientras, en los primeros se espera mayores ventas que en el mismo período del año anterior (4.º trimestre de 1978), en los segundos el balance de las respuestas se sitúa en valores negativos.

CUADRO N.º 15

LAS VENTAS INTERIORES

	Han sido en el 3.º trimestre de 1979	Serán en el 4.º trimestre de 1979
Metálicas básicas	- 13	+ 6
Transformados Metálicos	- 64	+ 9
Cemento, Vidrio	- 2	- 1
Papel y Prensa	- 41	+ 22
Construcción	- 64	+ 9
Hostelería	- 100	- 100
Químicas	+ 26	+ 33
Transportes	+ 86	-
Minería	+ 55	+ 4
Agua, Gas y Electricidad	+ 72	+ 92
Alimentación	+ 17	+ 12
Textil	+ 56	+ 62
Calefacción	+ 68	-
Madera	+ 44	+ 55
Comercio	+ 97	+ 84

El índice recoge las diferencias entre las respuestas: «las ventas son superiores a las realizadas en igual período del año pasado menos las ventas son inferiores».

Fuente: «Panel» 400 grandes empresas.

Los sectores que esperan aumentar sus ventas son: Agua, Electricidad, Edificación, Alimentación, Confección, Madera, Papel y Prensa, Química y conexas y Comercio. De todos ellos, Agua, Gas y Electricidad es el único que mantiene expectativas favorables en todos los aspectos empresariales sobre los que se pregunta. Construcción se incorpora al grupo cambiando su tendencia de sondeos anteriores. Esta opinión se fundamenta en la política de reactivación al sector propuesta por el Gobierno en base al apoyo fiscal (R. D.-Ley 15/1979), los importantes proyectos de: a) Ley Hipotecaria y b) Ley de Protección Pública a la Vivienda. Tampoco puede olvidarse que el término de comparación de las respuestas es el de una situación de grave depresión durante el año 1978. Por su parte los sectores de bienes de inversión

o de consumo duradero (industrias metálicas básicas, transformados metálicos) se encuentran en regresión desde el comienzo de la crisis, y en tal situación continúan sin cambio en la tendencia. En el último trimestre, Hostelería y Turismo se incorporan al segundo grupo, pero aparentemente los motivos de esta recesión pueden ser subsanables con más facilidad que las causas de la caída en los sectores de bienes de equipo.

Si se analiza la evolución de estos datos desde el comienzo de la crisis se observa el comportamiento crecientemente dispar de las industrias de bienes de consumo y de inversión, tanto si se parte del nivel de la cartera de pedidos, del grado de utilización de la capacidad de producción, como si se registran las expectativas de inversión se comprueba un distanciamien-

to mayor en cada observación del Panel.

Los datos «objetivos» de la Contabilidad Nacional (INE, julio 1979) validan —una vez más— los subjetivos de las encuestas. Una continua caída en la formación bruta de capital desde 1974, mientras el consumo —privado y público— aumenta su participación en la formación del Producto Interior Bruto reflejan a nivel macroeconómico la experiencia de los empresarios.

El desempleo

El pronóstico sobre la capacidad de generar empleo fue pesimista en el año 1978 y ha continuado igual durante 1979, con pocas esperanzas de romper la tendencia para 1980. En cada sondeo se recoge una cifra de paro medio, estimado en los sectores, superior a la del anterior (ver cuadro n.º 16). Por otra parte, el porcentaje de empresas que esperan reducir sus plantillas es muy superior al porcentaje medio de las que piensan crear puestos de trabajo, 53 y 5 por 100, respectivamente.

Esta opinión media presenta, sin embargo, grandes diferencias según los sectores. La Construcción y Obras Públicas es el que genera más paro y un 95 por 100 de los empresarios de este sector prevén tener que reducir sus plantillas en el cuarto trimestre de 1979, calculando una tasa de paro del 14 por 100, lo cual añade una preocupante nota al problema global por el volumen de puestos de trabajo en este sector, 9,5 por 100 de la población ocupada. Los sectores de Hostelería y Turismo, Confección, Papel y Prensa, Artes Gráficas y Textil le siguen con tasas significativamente superiores a la media.

Al hablar de paro, desde la perspectiva empresarial no puede dejarse de hablar de la productividad del factor trabajo. La productividad de este factor se relaciona con su coste, el nivel de conflictividad y el de rendimiento del trabajador. Un buen indicador de este tercer factor es el de grado de absentismo o pérdida de horas de trabajo, detectado por los propios empresarios que en su mayoría lo consideran alto con tendencia a

continuar. Es especialmente importante el absentismo en: Construcción, Textil, Metálicas Básicas y Transformados Metálicos, la tendencia a empeorar añade un motivo más al deseo de reducir plantillas.

Clima social

Durante el año 1978 y el primer semestre de 1979 las cifras del índice revelan una ligera mejora en cada trimestre respecto al año anterior. Sin embargo, para el cuarto trimestre de 1979, los empresarios prevén un deterioro que puede venir impuesto por el tono de las negociaciones con las Centrales Sindicales para ajustar los salarios a una tasa de inflación que sitúan por encima del 16 por 100 y por las presiones en torno al nuevo marco legal de las relaciones laborales (Estatuto del Trabajador).

Los datos objetivos sobre horas de trabajo perdidas por huelgas en estos últimos dieciocho meses confirman la opinión empresarial sobre una evolución relativamente favorable del clima social con una mejor evolu-

CUADRO N.º 16

EVOLUCION DE COSTES Y PRECIOS (Estimaciones en cada trimestre para el siguiente)

	2.º trimestre de 1978	3.º trimestre de 1978	4.º trimestre de 1978	1.º trimestre de 1979	2.º trimestre de 1979	3.º trimestre de 1979	4.º trimestre de 1979
Tasa de crecimiento de precios primeras materias	14	13,12	15,33	12,67	13,75	15,00	15,68
Tasa de crecimiento de la masa salarial	20	18,93	19,71	18,78	15,46	14,23	14,04
Tasa de crecimiento de los precios venta interior	13	13,73	13,97	12,50	12,63	13,77	15,79
Tasa prevista del paro sectorial	4	4,21	4,40	4,68	4,70	4,91	5,03
Tasa de inflación	19	17,32	17,61	16,72	14,90	16,34	16,96

Fuente: «Panel» 400 grandes empresas.

ción en la primera parte de este periodo. Las causas pueden encontrarse: en el menor margen discrecional para las partes que discutían los convenios, pues la fijación de topes salariales disminuye la incertidumbre y limita las diferencias entre las posiciones de las partes; las Centrales no prodigaron las convocatorias de huelgas para ajustarse a la línea política establecida por los partidos; los trabajadores tienen conciencia del aumento de desempleo y de la quiebra de empresas: no se trata, en muchos casos, de obtener mejoras económicas sino de conservar el puesto. Resulta interesante observar la evolución de costes y precios según los empresarios: la tasa de crecimiento de la masa salarial tiende a disminuir a lo largo del año (ver cuadro n.º 16), mientras los otros costes de la empresa: los precios de venta y la tasa de inflación a aumentar. El aumento del paro está probablemente detrás de esta situación, y aunque exista un conflicto latente en las relaciones laborales detectado por el índice de absentismo, la manifestación de las tensiones por las huelgas decrece.

Los costes de la empresa

Los costes de la empresa son difíciles de soportar y esta situación ha sido creada por:

a) *El crecimiento de los salarios.* La contestación a la aceleración de la inflación fue la indicación de los salarios, más dos o tres puntos sobre la tasa del año anterior, con lo que irremediablemente se daba un nuevo impulso al alza de los precios en el año siguiente. Esta pauta se rompió en 1978.

Un resultado muy valioso del Pacto de la Moncloa fue disciplinar las reglas de las negociaciones y señalar unos topes que limitaban el campo de discusión. A pesar de las previsiones generales en 1977, de que tales límites saltarían irremisiblemente en los convenios, los pronósticos no se cumplieron y las tasas de crecimiento se mantuvieron dentro de los márgenes establecidos.

Las opiniones de los empresarios sobre la conveniencia de unos topes señalados por el Gobierno son muy claras. A lo largo de 1978 el aumento global de la masa salarial media no superó el 20 por 100, en opinión de los empresarios, e incluso, se observa una tendencia a disminuir. El nuevo año, ha mantenido esa evolución favorable e imprescindible para controlar la inflación (ver cuadro n.º 16).

Hay sectores excepcionales con alzas superiores en algunos puntos a la media: Confección y Comercio. El comportamiento, respecto a sus costes, de este último sector confirma el carácter inflacionista del escalón intermedio entre producción y consumo. Al contrario, otros sectores como Industrias Metálicas Básicas y Transformados Metálicos se sitúan cuatro puntos por debajo de la media, reflejo, sin duda, de la profunda recesión de los sectores.

b) *Los costes de la Seguridad Social* constituyen otro importante factor del crecimiento de los costes en la empresa. Desde 1967, su aumento relativo ha sido ininterrumpido y la opinión pública con amplia generalidad juzga desfavorablemente su control y gestión acusándola de despilfarrar los recursos públicos.

c) *El crecimiento de los costes financieros* junto a la escasez de crédito han sido preocupación permanente de las empresas con tendencia a empeorar. Un 49 por 100 de las empresas consideran inadecuada la oferta de crédito de las instituciones financieras y las previsiones para el cuarto trimestre son negativas, la oferta es inferior a la demanda, frente a sólo un 2 por 100 que creen que la tendencia cambiará.

En el Sector de Madera; Confección; Papel, Prensa y Artes Gráficas; Industrias Metálicas Básicas, y Transformados Metálicos, es especialmente amplio, muy superior, a la media, la proporción de empresas que creen que escasea el crédito.

La insuficiencia del crédito conduce a problemas de tesorería considerados resolubles para un 64 por 100, aunque un importante 23 por 100 valore la situación de su tesorería como grave.

También respecto a esta variable se presentan grandes diferencias: Transportes, Industrias de Transformados Metálicos, Madera, Edificación y Confección tienen problemas graves sin solución a corto plazo, en una proporción muy superior a la media, lo cual implica que los empresarios busquen su financiación en las fuentes más caras o por procedimientos más costosos. Por otra parte, las entidades financieras corren grandes riesgos por impago que se reflejan en un mayor precio del dinero.

d) *Otro factor de encarecimiento de los costes es el precio de las primeras materias.* Durante todo el año, las previsiones para el trimestre siguiente señalan tasas superiores y

cierran el año con un encarecimiento previsto del 16,68 por 100, cuatro puntos por encima del pronóstico a principios de año. Las alzas del precio de los crudos se han ampliado a otras primeras materias, especialmente las metálicas durante el año, y justifican estas pesimistas previsiones para el último trimestre.

Si se observa la evolución de las distintas tasas del crecimiento de los costos (ver cuadro número 16) se observa que en los precios de las primeras materias y en los precios de venta de sus propios productos ha habido una aceleración de las tasas previstas al comienzo de 1979, mientras prácticamente se cierra el año con un pronóstico de tasa de inflación media igual a la del comienzo y las tensiones salariales fueron perdiendo fuerza. Estos comportamientos distintos de las previsiones parecen señalar que se está produciendo un cambio en el peso de los factores causantes de la inflación; las primeras materias toman el relevo a los salarios en la ordenación de causas de aumento de los costes empresariales.

Las ventas

a) *Ventas interiores.* — Las previsiones de ventas son, sin duda, un factor decisivo para las decisiones del empresario. En relación a las del año anterior, las ventas según el índice global, han sido aproximadamente iguales o ligeramente superiores trimestre a trimestre y las últimas previsiones mantienen la tendencia. Pero el valor medio encubre en este caso profundas diferencias que es necesario subrayar para conocer la realidad de las empresas españolas. Incluso, con más fuerza

que en el anterior apartado sobre financiación se produce una profunda partición en los sectores.

Los sectores relacionados con el consumo han realizado mayores ventas en 1979 que en 1978 y prevén continuar así con excepción de Hostelería, donde con completa unanimidad los empresarios dicen haber vendido menos y creen que seguirán la misma tendencia. Lo contrario sucede con los sectores de bienes de inversión, donde la contracción de ventas ha sido notable. El sector de la Construcción se sitúa claramente en una fase de recesión, pero sus pronósticos son positivos.

b) *Ventas exteriores.* — Fue la variable con resultados más brillantes durante 1978. La evolución del índice, reflejaba trimestre a trimestre ventas superiores a las de 1977, pero esa tendencia se rompió en el segundo trimestre de 1979 y en el tercero los empresarios confirmaron sus previsiones negativas. Un 31 por 100 dicen que sus exportaciones fueron menores frente a un 22 por 100 que superiores. Esta caída parece especialmente grave en Químicas; Cemento; Textil, y Cuero, Calzado y Confección. Por el contrario han mantenido su impulso exportador: la Siderúrgica y Transformados Metálicos. Este comportamiento contrasta — y puede estar explicado — por la caída de sus ventas interiores, pues los sectores parecen buscar compensar la falta de demanda interior con las ventas al exterior, aún a precios escasamente remuneradores.

Marcha de la empresa

Esta última parte de la encuesta sintetiza en su balance

el peso de los diferentes problemas y las esperanzas de los empresarios ante la evolución de la economía. El valor del índice medio se mantiene ligeramente pesimista, 27 por 100 la ven desfavorable frente a un 10 por 100 favorable, es decir, el conjunto de las empresas creen que su situación económica se mantiene estancada. Pero esta media — como antes se ha señalado — no interpreta la realidad con exactitud. Hay sectores que han empeorado en el conjunto de sus problemas, mientras otros evolucionan favorablemente. En el grupo más castigado en los últimos meses, hay que colocar: Minería, Confección, Madera; Cerámica, Vidrio y Cemento; Transformados Metálicos, y Transportes y Comunicaciones, mientras Comercio, y Agua, Gas y Electricidad mantienen una evolución favorable.

Valoración de la política económica

Los empresarios valoran la política económica del Gobierno desde dos planos distintos, aunque existe obviamente una importante relación entre uno y otro ámbito de opiniones. Por un lado, enjuician las medidas por sus efectos para su empresa, y además como cualquier otro ciudadano opinan sobre la capacidad del Gobierno para resolver los desequilibrios de la economía española.

Respecto al primer aspecto, las cifras del cuadro n.º 17 recogen la valoración de los efectos de las medidas económicas del Gobierno sobre el sector a que pertenece su empresa. Los juicios se reparten bastante igualmente entre quienes con-

CUADRO N.º 17

VALORACION DE LA POLITICA ECONOMICA DEL GOBIERNO PARA SU SECTOR

	1.º trimestre de 1979	2.º trimestre de 1979	3.º trimestre de 1979
Perjudicial	47	62	40
Indiferente	45	32	49
Beneficiosa	5	3	5
No sabe/no contesta	3	3	6
TOTAL	100	100	100

Fuente: «Panel» 400 grandes empresas.

sideran la política económica seguida como indiferente respecto a la marcha del sector, 49 por 100; quienes la critican por perjudicial, 40 por 100, y sólo para un 5 por 100 es beneficiosa. Importa señalar que en el último trimestre de 1979 se ha producido una ligera recuperación de la confianza en el Gobierno.

Al pasar a un plano más general, la opinión no mejora y los efectos positivos conseguidos en precios y aumento de las exportaciones parecen diluirse últimamente en opinión de los empresarios tal como se recoge en el gráfico n.º 6. Las puntuaciones a las medidas del Gobierno para contener el paro y la inflación, fomentar el ahorro, las exportaciones y la inversión y aumentar la productividad guardan una estrecha relación con la evolución de su propia empresa y ello lleva a la desfavorable opinión que la actuación del Gobierno ha recibido en el tercer trimestre de 1979, aunque se insinúe una ligera recuperación al terminar el año.

La evolución de la opinión de los empresarios sigue de cerca los cambios de coyuntura. Así en 1978, algunas de las accio-

nes públicas eran bien valoradas porque las ventas al exterior lograron un desusado protagonismo y la inflación, si no contenida, había atenuado su tasa de crecimiento, mientras el consumo privado, aunque débilmente, tiraba de la demanda.

Al comenzar el año 1979, durante su primer trimestre, la economía permite mantener unas escuetas esperanzas, la pérdida en la valoración entre el cuarto trimestre de 1978 y el primero de 1979 es apenas nada. Pero la valoración del segundo trimestre es sustancialmente diferente porque: 1.º El rebrote de las fuertes tensiones inflacionistas de nuestra economía es para los empresarios un dato cierto que tuvo en el brusco aumento del precio de la energía del verano el cauce para manifestarse. 2.º Las ventajas obtenidas a partir de la devaluación de 1977 llevaron al sector exportador tan lejos como era posible; pero la apreciación de la peseta frente al dólar y una tasa diferencial de crecimiento de precios fue agotando el estirón de las exportaciones. 3.º A cambio de esta pérdida los problemas de paro, ahorro e inversión continúan sin un plan coor-

dinado y medianamente eficaz para su resolución o al menos evitar que se agraven, mientras los empresarios perciben porcentajes crecientes de paro en sus correspondientes sectores, y problemas crediticios que, en buena parte, achacan a la falta de liquidez de sus Bancos o Cajas. Sin embargo, los resultados del tercer trimestre de 1979 vuelven a mostrar un pequeño cambio en la tendencia negativa que venía observándose desde el tercer trimestre de 1978. La valoración de las medidas a favor de la exportación, consumo privado e inflación ha dejado de caer e incluso se observa una ligera recuperación.

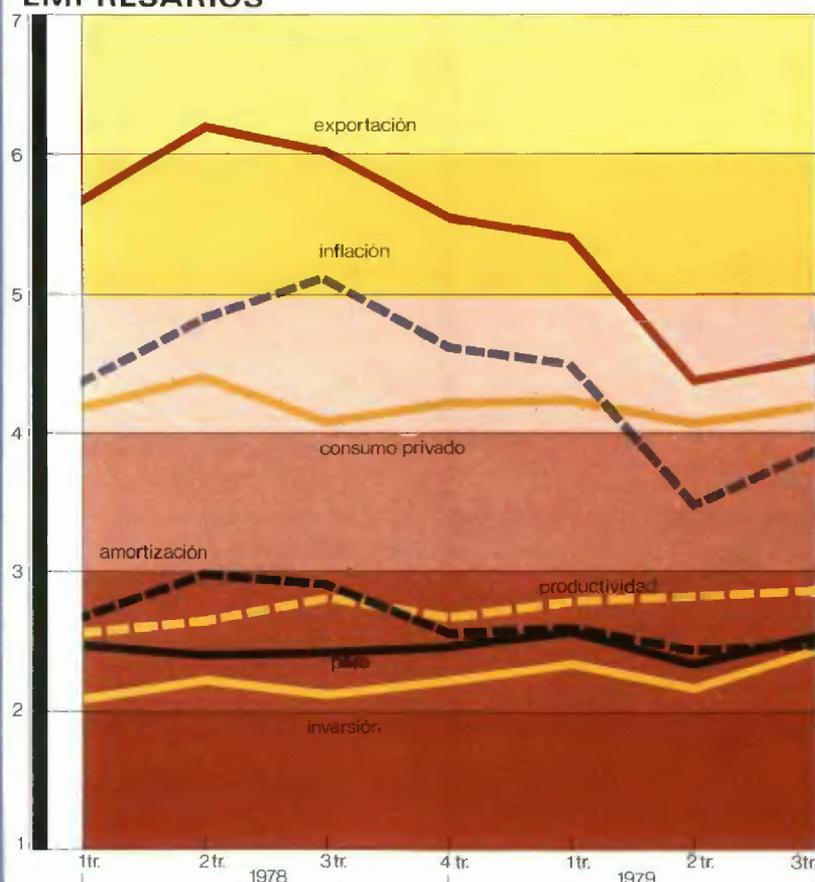
El desgaste de la política económica frente a los empresarios parece haber atravesado su momento peor en el segundo trimestre y cierra el año en una fase de espera, en la que, al menos, parece haberse interrumpido el progresivo deterioro de la imagen del Gobierno en lo económico.

A lo largo de estos dos años se ha mantenido la posición relativa de la opinión crítica a los diferentes objetivos de política económica del Gobierno, no dejando dudas de cuáles son los campos donde las medidas del Gobierno han logrado peores resultados: inversión, paro, ahorro y donde los empresarios han percibido algunos logros: exportación, precios y consumo privado.

La coincidencia de los resultados de la encuesta a los cabezas de familia con los del Panel de grandes empresarios es muy elevada y revela un aumento de la preocupación que sin duda, denuncia un empeoramiento de los principales desequilibrios de nuestra economía en 1979.

En el gráfico y con una puntuación de 1 a 8, aparece la evaluación de los empresarios a la actuación del Gobierno en distintos campos: apoyo a la exportación; mantener el consumo privado para que no decaiga excesivamente la demanda interna; contención de los precios; medidas que promuevan el aumento de la productividad de los trabajadores; combatir el desempleo; promover el ahorro privado e incentivar el proceso inversor. Desde el 1.º trimestre de 1978 se discriminan dos grupos de acciones. El primer grupo integrado por la exportación, el consumo privado y la inflación reciben un juicio relativamente más favorable, mientras el segundo —productividad, paro, ahorro e inversión— es duramente valorado a lo largo del período.

GRAFICO 6. VALORACION DE LA POLITICA ECONOMICA DEL GOBIERNO POR LOS EMPRESARIOS



Los empresarios y el P.E.G.

La opinión de los empresarios sobre el P.E.G. tampoco es favorable. El primer dato que el

sondeo revela es la presencia de una notable proporción de personas, en torno al 20 por 100, sin opinión formada respecto a los temas concretos del plan;

porcentaje que contrasta con el escaso número de empresarios que deja de contestar a las demás preguntas. La insuficiente difusión, la falta de concreción o el alejamiento del público respecto al plan constituyen fallos detectados en la encuesta de consumidores, que el Panel de empresarios confirma.

La valoración de las personas con opinión se muestra escasamente favorable al mismo por dos razones:

- Un 84 por 100 consideran que el P.E.G. recoge pocas o casi ninguna de las aspiraciones de su sector, frente a un 16 por 100 que cree que da respuesta a todas o bastantes de ellas.
- Además un 71 por 100 desconfían de que los objetivos propuestos en el P.E.G. se cumplan, frente a un 29 por 100 que sí creen que se alcanzarán.

Una mayoría notable, por tanto, considera al P.E.G. insuficiente en sus planteamientos y lo que, quizás, es peor le ofrece escasa credibilidad.

Además la encuesta procuró conocer la opinión sobre temas económicos concretos que aparecían tratados en el P.E.G. Reactivar la *inversión* es un punto clave de la actual coyuntura y sólo un 3 por 100 cree que las medidas contenidas en el P.E.G. influirán positivamente en la actividad inversora de su empresa, la mayoría, 76 por 100, opina que la decisión de invertir o no hacerlo camina por derroteros diferentes a la letra del P.E.G. el cual no afectará positiva ni negativamente a esta magnitud.

Respecto a otros problemas de la economía, los empresarios

CUADRO N.º 18

EFICACIA DE LAS MEDIDAS DEL P.E.G. PARA RESOLVER LOS SIGUIENTES PROBLEMAS

Puesto	Medidas	Indice
1.º	Apoyo a la exportación	+ 11
2.º	Reducir los gastos consuntivos del Estado	- 6
3.º	Control de los gastos de la Seguridad Social	-17
4.º	Combatir la inflación	-23
5.º	Flexibilización de las relaciones laborales	-23
6.º	Reestructuración industrial	-28
7.º	Favorecer la financiación de la empresa	-29
8.º	Fomentar el ahorro	-44
9.º	Combatir el paro	-44

VALORACION DE LA EFICACIA DEL P.E.G. POR SECTORES

Puesto	Sector	Indice
1.º	Químico	3,44
2.º	Vidrio, Cemento y Cerámica	4,33
3.º	Industrias Metálicas Básicas	5,22
4.º	Minería	5,33
5.º	Transformados Metálicos	6,11
6.º	Agua, Gas y Electricidad	6,89
7.º	Comercio	7,44
8.º	Alimentación	7,89
9.º	Papel, Prensa y Artes Gráficas	9,33
10.º	Hostelería	9,44
11.º	Confección	9,67
12.º	Construcción	9,78
13.º	Madera y Muebles	10,11
14.º	Transportes	10,44
15.º	Textil	12,78

juzgan también mal al P.E.G. Si se toman como indicador las diferencias entre las empresas que en cada sector valoran positivamente las medidas para solucionar cada problema y quienes las valoran desfavorablemente se obtiene una doble relación (ver cuadro n.º 18) donde aparece de mejor a peor o de más favorable a menos, la eficacia del P.E.G. frente a los problemas, y las actitudes de los sectores.

Sólo un aspecto del P.E.G.: las medidas de apoyo a la exportación logran una valoración

positiva y destacan como más negativas: el paro y el fomento al ahorro. Si se comparan estos resultados con la opinión detectada trimestralmente sobre política económica, se observa una notable aproximación de las respuestas a una y otra pregunta

que demuestra el papel de la experiencia al juzgar un programa. Los empresarios confían relativamente más en las medidas del P.E.G. cuando la acción del Gobierno ha sido positiva en ese campo y desconfía más cuando el problema se ha ido agravando durante la crisis, como es el caso del paro.

CONCLUSIONES

1. La mayoría de los españoles contemplan con pesimismo la situación económica y no prevén una próxima solución a sus problemas. Desde el comienzo de la crisis el sentimiento económico de los españoles permanece por debajo de cien —es decir, una mayoría cree que existe un deterioro de la economía.

2. Los rasgos característicos del sentimiento del consumidor español al cerrar el año 1979 son:

- Se observa una preocupación mayor por el país que por la economía particular de cada uno de los entrevistados y la valoración de la economía personal es muy diferente según los ingresos, la fase del ciclo familiar o la ocupación. Los más pobres o con cargas familiares son más pesimistas.
- Durante el año 1979, la evolución del I.S.C. muestra un

EVOLUCION DEL I.S.C.

1978	1979
Febrero 80 gana respecto al anterior sondeo.	Febrero 79 pierde.
Mayo 82 gana respecto al anterior sondeo.	Mayo 71 pierde.
Octubre 86 gana respecto al anterior sondeo.	Octubre 70 pierde.

perfil contrario al de 1978, aunque la última caída del índice de mayo-octubre 1979 sea pequeña. (Véase cuadro).

- A final de 1979, *las expectativas* de un arreglo de la economía del país son más bajas en 1979 que en octubre de 1977, punto mínimo del I.S.C.

Los motivos del pesimismo

3. En la ordenación relativa que de los problemas socioeconómicos del país hacen los españoles, el paro ocupa un primero y destacado puesto seguido del alza de los precios. Las huelgas se sitúan en una posición intermedia entre el grupo anterior y la contaminación y condiciones de infraestructura urbana de las poblaciones.

4. Con pequeñas diferencias, la anterior ordenación se mantiene desde febrero de 1977, aunque conviene señalar la preocupación relativamente creciente por el cierre de las empresas y la inseguridad ciudadana.

5. Existen diferencias interesantes según las variables de control: tamaño de la población, ocupación e ideología política. En las grandes poblaciones la inseguridad es un problema que para áreas importantes de su población constituye hoy, incluso, un tema de mayor preocupación que los precios. El cierre de empresas, está muy relacionado con el paro pero con matices específicos que añaden una nota más pesimista al desempleo.

El paro

6. El nivel de paro percibido no ha aumentado al cerrar 1979

respecto a mayo, aunque sí lo haya hecho sobre el mismo mes de octubre de 1978, 1977 y 1976. Observándose que cada octubre es peor desde el comienzo de la serie.

7. Las expectativas son pesimistas. La mayoría de los entrevistados esperan más paro y además —a diferencia de la percepción— la tendencia no cambia. Cada sondeo revela peores expectativas del público.

8. El desempleo castiga discriminadamente a los distintos grupos sociales aunque de alguna manera alcanza a todos. El estrato social superior observa menos desempleo en su entorno y la encuesta a los grandes empresarios muestra diferencias generadas por la situación económica de los sectores productivos. Los hijos varones de familias de trabajadores manuales son los más afectados por el paro; pero, incluso, entre los hijos de familias en que el padre tiene una ocupación alta la proporción de parados es importante.

9. Los pronósticos de mayor paro encuentran su apoyo en otros datos de la propia encuesta porque: 1.º Un notable porcentaje de los asalariados admiten que sus empresas trabajan sin beneficios o con pérdidas, 2.º Casi la tercera parte del segmento de la muestra correspondiente a pequeños empresarios dicen que trabajan con pérdida y 3.º La mayoría de las grandes empresas del país piensan disminuir sus plantillas.

10. Las principales causas de la falta de puestos de trabajo son, según los entrevistados, y en este orden: la crisis económica mundial, con un destacado primer puesto, seguido de la falta de inversión de las em-

presas, la debilidad de las mismas, la mala política económica y por último se sitúan: la tecnología intensiva de capital, la inadecuada formación profesional y el empleo de las mujeres.

La inflación

11. Se vive en un proceso de continuas alzas de precios y este fenómeno es, desde hace tiempo, perfectamente conocido por el público por lo que no es tan importante saber si se esperan nuevas subidas de precios, sino la magnitud del incremento. La mayoría de los españoles espera que en los próximos meses la inflación se acelerará, la tasa de aumento de precios será superior en 1980 a la de 1979.

12. Existe un notable contraste entre las expectativas en 1978 y 1979. En el año 1978 la mayoría del público creía que los precios subirían, pero menos que en 1977, se esperaba una desaceleración de la inflación. Este proceso se rompió en 1979, aunque el grado de certeza con que mantiene este pronóstico pesimista sea ligeramente menor en octubre que en mayo.

13. Una vez más los datos de la encuesta de grandes empresarios corroboran los de la encuesta a las familias. Los valores de incremento de los precios de primeras materias, sus propios precios de venta y la tasa media anual de inflación prevista para los meses siguientes ha ido aumentando en cada sondeo trimestral. Para esta última encuesta la tasa de inflación pasa de 16,1 por 100 para el primer trimestre a 17 para el cuarto.

14. El aumento de los precios vuelve a discriminar a los grupos sociales. Las familias con menos ingresos ven decrecer su capacidad de compra por lo que su valoración del momento de compra es significativamente distinta a la que hacen las familias de mayores ingresos. Las diferencias vienen aumentando durante el año.

15. Desde el lado empresarial se comprueba también que el crecimiento de los salarios —sin seguridad social— es inferior a la inflación, con tendencia a decrecer: 18,7 en el primer trimestre a 14 para el cuarto, situándose, por tanto, esta tasa por debajo de la de precios esperados de primeras materias, precios propios e inflación. Se percibe un cambio, por tanto, en las principales causas de la inflación de costes empresariales.

La empresa

16. El modelo de relaciones entre trabajador y empresa son una de las claves para una estrategia de cara a encauzar la actual crisis. Por ello se ha buscado una respuesta a temas que preocupan a empresarios y asalariados, tomando las opiniones de unos y otros. El primer objetivo era comprobar las jornadas perdidas por enfermedad, accidente laboral y huelgas. Estas pérdidas van desde un mínimo de tres días al año para los trabajadores autónomos y empresarios a diez días para los obreros sin cualificar. Parece existir una relación lineal entre las jornadas laborales perdidas y la categoría profesional. La enfermedad es la causa principal de bajas laborales, aunque entre los obreros las pérdidas por

enfermedad, accidente laboral y huelgas son muy parecidas.

17. Las retribuciones, posibilidades de ascenso, seguridad de conservar el puesto de trabajo, las relaciones con los jefes y los compañeros y el confort del lugar de trabajo son los factores que influyen en la naturaleza de las relaciones entre los trabajadores y las empresas. El más negativo resulta ser la posibilidad de un ascenso, pues una amplia mayoría, 72 por 100, cree que no existen o son muy escasas.

18. Un notable porcentaje, en torno al 23 por 100, de los asalariados reconocen que las empresas donde trabajan no tienen ganancias. Obviamente la proporción de empresarios que manifiestan no obtener beneficios alcanza al 32 por 100. Hay, por tanto, una notable inseguridad, pues los trabajadores ven en peligro su puesto por cierre de la empresa o reajuste de plantillas. Por su parte, las respuestas del Panel de las grandes empresas muestra que existen profundas diferencias según el sector y se observa una adecuación relativamente mejor de los sectores de bienes de consumo o el comercio a la crisis.

19. La mayoría cree que su salario es similar al que perciben personas de parecido nivel en el mismo sector, 69 por 100, frente a un 21 por 100 que se cree discriminado desfavorablemente. Aunque el agravio comparativo no es muy alto, una amplia proporción de asalariados cree que sus ingresos son inferiores a los que necesitarían para satisfacer sus necesidades. Hay una clara relación entre los ingresos reales y la insatisfacción. En el estrato inferior prácticamente todos necesitan incrementar sus rentas.

La política económica y los españoles

20. La opinión de los españoles sobre la labor del Gobierno para enfrentarse a la crisis es bastante crítica, tanto desde el lado de los consumidores como de los empresarios. Dos datos resumen con fuerza esta situación: aproximadamente la mitad de las familias creen que el Gobierno hace poco o nada y el 75 por 100 de los empresarios prevé que las decisiones para invertir no estarán influidas por las medidas del Gobierno. En resumen la política económica no logra general credibilidad.

21. La anterior opinión se sostiene a pesar del escaso conocimiento que el público tiene de las medidas económicas del Gobierno, sólo uno de cada cinco cabezas de familia tenía idea de lo que era o se proponía el P.E.G. Falla, sin duda, la comunicación Gobierno/ciudadanos en materia económica, lo que supone mayor distanciamiento del público.

NOTAS

(1) El trabajo de campo se realiza periódicamente por INVENTICA, S. A., durante los meses de febrero-marzo, mayo-junio, octubre-noviembre. El número de entrevistas es de 1.200, los puntos de muestreo 68 distribuidos en cuatro estratos y el universo son los cabezas de familia de municipios de más de 2.000 habitantes.

(2) La formulación del I.S.C. ha estado guiada por dos criterios:

- Debe reflejar —como se ha indicado— de modo sistemático el modelo de conducta económica fundamental de los consumidores.
- Debe proporcionar una medida resumida y adecuada para el estudio de las fluctuaciones económicas.

Además, y como las modificaciones de las actitudes dependen de diferentes factores no puede elaborarse el índice sino sobre las respuestas a varias preguntas que se refieren a los diversos aspectos del fenómeno que se desea medir: dos de ellas se refieren a la opinión del público sobre su situación económica personal, otras dos a

la situación general de los negocios y otra a las circunstancias del mercado de bienes duraderos.

Las siguientes preguntas cumplen las anteriores indicaciones:

1. ¿Desde un punto de vista económico puede decir, por favor, si usted y su familia están hoy mejor, igual o peor que hace un año?
2. ¿Cree que usted y su familia dentro de un año estarán económicamente mejor?
3. ¿Cree usted que las condiciones económicas del país son mejores, iguales o peores que hace un año?
4. ¿Cómo cree usted que serán las condiciones económicas del país en los próximos doce meses?
5. Las cosas para la casa como muebles, frigoríficos, televisión, radios, etc. ¿Pienso usted que es buen momento para comprar, mal momento o da igual?

El índice se basa en las respuestas y se construye según la siguiente formulación:

$$\text{I.S.C.} = \sum_{i=1}^5 x_i (100) + 100$$

donde x_i es igual a la proporción de personas que dan respuestas favorables menos aquellas que las dan desfavorables.

(3) El trabajo de campo de la encuesta correspondiente a mayo-junio de 1979 se terminó unos días antes de la suspensión de pagos de Olarra. Es probable que su impacto en la opinión pública hubiera aumentado aún más el valor del índice.

(4) En la terminología utilizada por G. Katona llaman bienes discrecionales a los bienes duraderos como coche, electrodomésticos, 2.ª vivienda, que el consumidor demanda cuando su renta sobrepasa un nivel, suficientemente alto, para justificar las necesidades usuales.

(5) El «Panel» de grandes empresarios recoge trimestralmente la opinión de una muestra seleccionada de 300 entre las 1.500 grandes empresas del país. La elección se hace en función de la importancia de la empresa y que haya un mínimo de 6 empresas por sector. Los cuestionarios se cumplimentan normalmente por la misma persona en cada sondeo. El trabajo de campo se realiza por CISE, S. A.