Introducción Editorial

SEIS TEMAS ESPAÑOLES

SEIS grupos de temas diferentes articulan las opiniones y colaboraciones contenidas en este número 4 de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA:

- Al momento actual de las relaciones industriales o laborales y al estudio de los que se estiman sus principales problemas se dedica la sección de «Opiniones» y dos colaboraciones: «Actitudes obreras y estrategias sindicales y políticas ante la crisis actual», de la que es autor el profesor **Víctor Pérez Díaz,** y «Las relaciones industriales: un problema a la paz laboral», en la que los profesores **Francisco Alvira** y **José García López** ofrecen los resultados de una encuesta que trata de identificar algunas de las características que hoy condicionan la situación real de las relaciones industriales en nuestro país.
- Bajo el título «Los emigrantes españoles: la hora del retorno», se presentan las principales conclusiones obtenidas de una investigación que el profesor de la Universidad Complutense, **José Castillo,** ha realizado bajo los auspicios del FIES con el propósito de conocer y valorar uno de los hecho sociales y económicos más importantes y más íntimamente asociados con el desarrollo español de los 60 y con la crisis actual, como es el auge y la decadencia de la emigración española a Europa.
- Un tercer grupo de colaboraciones tienen como tema común el estudio de los problemas reales de la economía. **Joaquín Muns** analiza el ajuste de la economía española a la crisis, situándola en el contexto internacional y contemplándola desde esa perspectiva. **Javier Díaz Malledo** hace llegar hasta los lectores los problemas que está planteando ya y va a plantear con más intensidad aún en el futuro la llamada «revolución microelectrónica». Finalmente, **Antonio Arranz** estudia los problemas del desarrollo económico español desde una perspectiva de singular interés: la importación de bienes de equipo.
- Al sistema financiero se refieren tres colaboraciones. La primera de ellas estudia un tema que ha dominado los acontecimientos del mundo financiero español en los últimos tiempos: la repercusión de la crisis económica en el sistema bancario y las medidas con las que se ha afrontado en España, aspecto que aborda la colaboración del Gobernador del Banco de España, **José Ramón Alvarez Rendueles.** Los límites del secreto bancario se contemplan desde una perspectiva penal en la colaboración de **Miguel Bajo Fernández,** mientras **Luis Angel Lerena** repasa en la suya los problemas que suscita y las soluciones que apuntan a la financiación por la banca del desarrollo industrial.
- El problema del paro, convertido justamente en la España actual en preocupación común y prioritaria de todos —ciudadanos, economis-

tas y políticos—, se contempla en el estudio realizado por **Antonio García de Blas** a partir de su perspectiva autonómica.

- La figura singular de **Valentín Andrés Alvarez** da pie y tema a la última sección de la Revista: la colaboración especial, en la que los lectores encontrarán un apunte biográfico de Don Valentín trazado con afecto y con nostalgia por el profesor **José Luis García Delgado** y una selección de los escritos económicos de don **Valentín Andrés Alvarez.**

Tales son, brevemente contados, los temas que dan argumento a las páginas siguientes. Temas en que las opiniones y colaboraciones que se ofrecen a la atención de nuestros lectores no se quedan en la hojarasca de la retórica, ni evaden la aceptación de los riesgos personales ocultando sus posturas con el uso de distingos y circunloquios, sino que definen posiciones precisas, realizan diagnósticos claros y adelantan respuestas operativas, comprometiéndose personalmente en las inevitables elecciones a que siempre obligan las reflexiones honestas sobre los asuntos decisivos de la vida económica de un país.

A glosar algunas de esas posiciones frente a los distintos temas abordados en este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA se dirige el contenido de esta Introducción Editorial.

LA DEFINICION DEL MARCO DE LAS RELACIONES INDUSTRIALES EN ESPAÑA

Es difícil entender los problemas que plantea la definición de un marco apropiado de las relaciones industriales y la importancia que tiene el hacerlo con acierto sin referir el tema al contexto económico y político de la España actual.

El establecimiento de un marco de relaciones industriales se plantea en España en un momento de transición política y de crisis económica sumamente azarosos y sumamente importantes al mismo tiempo. Por primera vez España ha desarrollado una economía relativamente avanzada, que puede proporcionar un relativo bienestar a la población asalariada del país. Este es un hecho de importancia innegable.

Al mismo tiempo, es ésta la primera vez, en varias generaciones, que España tiene un régimen liberal y democrático con un amplio consenso de la población. Más aún, un régimen liberal y democrático que está tratando de digerir las amargas lecciones de la historia de este país durante más de dos siglos: lecciones que nos enseñan cómo regímenes liberales y democráticos fueron erosionados por su incapacidad para resolver problemas fundamentales del país y, por sus divisiones internas, perecieron lamentablemente.

En estas condiciones, el problema específico de la disponibilidad de un marco de relaciones industriales constituye parte del problema más general de la construcción de una sociedad libre. La solución que se dé a este problema estará, en parte, condicionada por las soluciones a otros problemas, pero a su vez influirá sobre ellas. Y, en este sentido, hay que subrayar la importancia de la solución de este problema de las relaciones industriales cara a la solución de otros dos problemas, uno político y otro económico. El problema económico consiste en la superación de la crisis económica, que se anuncia como una crisis larga

para España y para el conjunto de los países occidentales; lo cual significa decisiones difíciles y sacrificios penosos realizados con perseverancia, virtud de cultivo indispensable para tratar la crisis actual y de tan difícil acceso a los españoles.

El problema político consiste en conseguir una distribución de poder o de voz en el conjunto de la sociedad, que sea aceptada como legítima por el conjunto del país, y que al mismo tiempo permita hacer funcionar eficazmente tanto la economía como la vida cultural y la vida social. Y esto no de un día para otro, sino con un ámbito temporal más amplio, como corresponde, por lo menos, al horizonte de la generación que tiene en este momento el control de los aparatos culturales, políticos y económicos en España.

La solución a esos problemas no puede improvisarse. Tiene que ser el resultado de un conjunto de reflexiones y de experiencias, que llevarán tiempo. De modo que no cabe en este punto obsesionarse con la fórmula legislativa milagrosa, aunque todas y cada una de las leyes y reglas que puedan formularse tengan indudable importancia. El **tiempo** es imprescindible. Tiempo no sólo para ir encontrando soluciones, sino también para ir conformando los hábitos de todas las partes integrantes de España, clases y comunidades, de tal forma que se toleren las unas a las otras, se concedan confianzas recíprocas, delimiten los campos de conflicto y desarrollen un sentido de la solidaridad que sea resultado no de una ilusión o una ficción sino de su propia experiencia. La experiencia de que dependen unos de otros, de que tienen intereses comunes y de que sus experiencias de agravios o de injusticia pueden ser resueltas o superadas por procedimientos pactados entre todas las partes.

Desde este punto de vista el artículo de **Víctor Pérez Díaz** tiene singular interés. Porque este artículo señala, y explica, la existencia de un fondo de orientaciones básicas por parte de los obreros españoles (probablemente común con las orientaciones básicas de la mayoría de los obreros y de los asalariados de los países de Europa occidental), que se resumen en un consentimiento fundamental respecto al orden establecido **en tanto que** este orden sea capaz de proporcionar un nivel de relativa afluencia y unos mecanismos eficientes de voz, poder o influencia a la población trabajadora.

Hay que tener en cuenta que las condiciones objetivas de los mecanismos de voz y la afluencia relativa de los obreros han sido, y son, puestos en cuestión, gravemente, por la crisis económica en curso. Sin embargo, existe un motivo de esperanza para todos aquellos que pretenden una superación de la crisis sin alterar los rasgos fundamentales de la sociedad liberal y democrática de los países occidentales, basado en el hecho de que ni las organizaciones obreras ni, sobre todo, los propios obreros industriales han alterado, o alteran, aquellas orientaciones básicas —a condición de que los antiguos términos del consentimiento, o como lo llama el autor, el «contrato social», sean revisados en forma tolerable o satisfactoria.

Y esto quiere decir que aquellos sacrificios que sean necesarios en el terreno de la relativa afluencia o bienestar conseguida habrán de verse

compensados por beneficios en el terreno de los mecanismos de voz. Los elementos del bienestar o la afluencia relativa puestos en cuestión son claros: los niveles salariales, el nivel de empleo. El elemento salario social, por otro lado, está ligado al tema de la expansión del gasto público: un tema sobre el que existe un debate importante. Porque el interés en compensar la caída de salarios directos por medio del salario social se ve contrarrestado por la necesidad de reducir el gasto público en transferencias sociales. Finalmente, queda por ver hasta dónde cabe llegar, y hasta dónde conviene llegar, en la expansión de los mecanismos de voz, poder e influencia. Y es aquí donde el tema del marco de las relaciones industriales cobra una importancia fundamental. Porque este marco de relaciones industriales puede otorgar recursos de voz organizativos y de legitimidad a las organizaciones sindicales.

El problema está en sus comienzos, porque el Estatuto de los Trabajadores y el Acuerdo Marco Interconfederal son sólo elementos, insuficientes de por sí aunque muy importantes, en la edificación de ese marco. Y el problema, no nos engañemos, es arduo. Porque si las organizaciones patronales y/o el gobierno responden con cicatería a las presiones de las organizaciones sindicales por conseguir mayor poder, influencia o presencia (en las empresas, en el sector público o en las empresas públicas y la Seguridad Social), pueden alimentar actitudes de resentimiento y de hostilidad importantes, y pueden debilitar a los actores sindicales de tal forma que el marco de las relaciones industriales que se obtenga de todo ello sea inestable y, en último término, contradictorio con sus propios propósitos. Pero, por otra parte, temen que los sindicatos estén ligando sus pretensiones de obtener más poder, influencia o voz, no con actitudes de negociación, de moderación o de paz social, sino con una estrategia a largo plazo de conflicto y de ocupación de poder a su propia costa, sin otro techo que el que marque la relación de fuerzas a cada instante.

Probablemente no hay forma, en estos momentos, de que ninguno de los responsables sociales confíe plenamente en los planteamientos de sus contrincantes. Las diferencias en percepción y lenguaje son muy importantes. Los problemas con los que nos enfrentamos son muy complejos. Y, sobre todo, la experiencia acumulada es relativamente muy corta. De manera que sólo cabe ir construyendo, con imaginación, si la hay, y, sobre todo, con paciencia, si no se carece de ella, por tanteos, un sistema de relaciones industriales que esté basado más que en textos legales, que son por lo demás de importancia obvia, en las **mores** sociales que dan vida y subyacen la realidad práctica cotidiana de la vida política y sindical del país.

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA ha formulado una serie de preguntas a tres personas con posiciones claves en la organización patronal y los sindicatos mayoritarios: **José María Cuevas,** de la CEOE; **Nicolás Sartorius,** de CC.OO., y **José María Zufiaur,** de UGT. Las preguntas se refieren sobre todo, aunque no exclusivamente, al problema general del marco de relaciones industriales.

Las respuestas a la pregunta acerca del modelo ideal de relaciones industriales presentan diferencias semánticas de cierta importancia. Los

representantes sindicales utilizan una semántica de tipo social y político. El representante de la **UGT** trata de situar el marco ideal de las relaciones industriales sobre el telón de fondo de la lucha de clases; lo que da a su exposición, al menos inicialmente, un tono combativo. El representante de **CC.OO.** sitúa el problema de las relaciones industriales en el marco de un proyecto general de lo que llama la profundización de la democracia presente y de la Constitución actual española. En cambio, el representante de la **CEOE** utiliza la semántica de la economía del mercado y de un sistema económico semejante al que se da en los países de Europa occidental. Este sistema sería el marco de referencia para constituir un sistema de relaciones industriales donde los términos de negociación, arbitraje y mediación tienen singular importancia, y donde instituciones de conflicto a iniciativa obrera, como la huelga, tendrían como contrapartida instituciones de conflicto a iniciativa patronal como el cierre.

Esas diferencias reflejan diferencias en los esquemas de percepción del orden social y del orden industrial. Un punto común a los representantes sindicales, por oposición a la postura patronal, se refiere al desarrollo del poder sindical. Es decir, el marco de relaciones industriales que desean los sindicatos es el marco en el que, de entrada, los sindicatos cuenten con recursos relativamente mucho más considerables de los que tienen actualmente; y con ello se refieren no sólo a su poder en la empresa, sino también a su poder en la sociedad y en los diferentes sectores del aparato público o parapúblico.

Conviene anotar que, a pesar de las diferencias, se dan algunos elementos comunes. Uno de estos elementos comunes es obviamente el interés común de establecer un **sistema** de relaciones industriales, es decir, unos mecanismos que proporcionen cierta estabilidad a la relación y que aseguren utilidades o beneficios a ambas partes. Otro elemento común, de singular importancia, es el hecho de que todos rechazan o marginan el intervencionismo estatal. Las partes pretenden, o quieren, regular sus relaciones con una intervención mínima del Estado, consagrando así el principio de autonomía de las partes como base de su convivencia.

Cuando llega el momento de precisar cuál es el responsable principal o el obstáculo para la realización de este marco ideal de relaciones industriales, los representantes sindicales se refieren al gobierno o aluden negativamente a los sindicatos competidores. Conviene señalar en este punto una ausencia: lo que los sindicatos **no** hacen es atribuir responsabilidad a la propia organización patronal. La organización patronal, por su parte, hace referencia a un insuficiente desarrollo legislativo, supuestamente responsabilidad del gobierno y las Cortes, y alusiones, transparentes, a alguno de los actores sindicales.

La valoración del **AMI** es, por supuesto, muy diferente para los distintos sindicatos. La valoración que hace **UGT** es muy positiva. La valoración que hace **CC.OO.** es muy negativa, con la importante salvedad de que condena el **AMI** de 1979, pero no la idea general o la institución de acuerdos marcos **per se.** Por su parte, la valoración de la **CEOE,** que es muy positiva, se centra en lo que podríamos llamar los efectos a largo plazo que pueden derivarse de la existencia del **AMI** o sus equiva-

lentes. Con ello se hace referencia al hecho de que este acuerdo pactado entre las partes excluye el intervencionismo estatal por principio; y parece ser, también por principio, un factor de reducción de conflictividad innecesaria al reducir el nivel de atomización del debate y la dispersión de la negociación colectiva.

La discusión sobre el Estatuto de los Trabajadores y la Ley de Empleo ilustra la dificultad que existe hoy día en deslindar dos temas diferentes. De un lado, el tema del **marco** de las relaciones industriales, que es el tema de cuál sea la estructura más adecuada para debatir, decidir y aplicar una decisión, pensando no sólo en la circunstancia presente sino en un período de tiempo relativamente largo. De otro, el tema del **contenido** de la solución de los problemas de cada momento. Es decir, una cosa es el **marco** del debate de un problema y otra es la **solución** del mismo. Esto se refiere aquí, evidentemente, al marco o sistema de relaciones industriales; pero es obvio que también se puede referir al marco o sistema de la democracia. Ni uno ni otro marco, de por sí, pueden resolver problemas como la crisis económica actual. Exigir del sistema de relaciones industriales, como exigir de la democracia, la solución de esta crisis es excesivo, inadecuado. Y esta inadecuación procede de la confusión entre el **marco** de las actuaciones y el **contenido** de las mismas.

Las referencias al Estatuto de los Trabajadores, en tanto que marco de relaciones industriales, padecen sólo hasta cierto punto de la confusión antes aludida. Algunas de las críticas que se hacen al mismo son más reflejo de la toma de posición sobre políticas sociales y económicas en curso que una discusión del Estatuto en tanto que punto de arranque de un proceso de institucionalización de un marco formal para las relaciones industriales.

Por su parte, las referencias sindicales y patronales a la Ley Básica de Empleo por venir, anticipan lo que son los intereses en juego en la búsqueda de un **contenido** de solución a un problema sumamente importante. Por ello no cabe extrañar que el forcejeo al que estamos asistiendo, y al que asistiremos en el futuro, en torno a este tema, sea complicado, tenaz e intenso. Porque lo que se juega es, por supuesto, el trabajo de muchos centenares de miles, quizá algunos millones, de españoles; pero es también la medida del coste o del sacrificio por el conjunto de la población trabajadora, y es también el potencial de producción y de dinamismo del conjunto de la economía española.

Las preguntas formuladas han incluido una referencia a la posibilidad de **puesta en cuestión del Estatuto** por parte de organizaciones u obreros industriales. El tema es importante en dos sentidos. En primer término, porque toda insatisfacción con el marco legalmente establecido debe tener una oportunidad para expresarse. Sin semejante oportunidad, los procesos de persuasión y de discusión pública, que son la esencia misma de una sociedad libre, resultarían obstaculizados y pervertidos. Pero, por otro lado, conviene fijarse en el hecho de que una vez que los marcos han sido establecidos legítimamente, la tolerancia con las vías de hecho para la alteración de estos marcos puede provocar fallas importantes en los sistemas de confianza mutua y de credibilidad en

las instituciones, sin las cuales tampoco ningún sistema de sociedad libre puede funcionar.

Por lo que se refiere a la **unidad sindical,** tanto **CC.OO.** como **UGT** reconocen el hecho de la pluralidad sindical, se atienen a un período de diferenciación con carácter indefinido y proclaman su voluntad de alentar, unos con más, otros con menos énfasis, experiencias de unidad de acción sobre temas puntuales o de mayor importancia. Esta es una cuestión en la que la patronal no entra.

En cuanto al tema de la **salida de la crisis,** los sindicatos tienden a plantearla en términos de salidas negociadas o pactadas de una forma u otra, si bien el ámbito y la forma de estos pactos o negociaciones parece diferir profundamente. En un caso, se habla de un gobierno políticamente responsable, y, al tiempo, de negociaciones globales y sectoriales cuyos protagonistas supuestamente serían patronales, sindicatos y gobierno. En otro caso, se piensa más bien en un plan de solidaridad nacional que implicaría tanto a los sindicatos como a las organizaciones políticas. Todas éstas son posiciones ya conocidas.

Al igual que también lo es la respuesta que ofrece la **CEOE,** que se reafirma en el documento presentado en junio de 1980 bajo el título «Medidas urgentes para luchar contra el paro: actuaciones básicas». La plena ratificación de esa estrategia parece dejar claro que la patronal entiende como peticiones necesarias para superar la crisis **todas** las consignadas en aquel documento.

Una lectura atenta de las respuestas de las centrales sindicales y la **CEOE** a esta pregunta sobre la política frente a la crisis, siembra gran preocupación en quien la realiza. En primer lugar, porque el tema de las respuestas a la crisis no haya merecido más atención, más discusión y más aproximaciones entre las partes, ya que las disparidades son evidentes y escandalosas. En segundo lugar, porque esas respuestas a la crisis no hayan logrado articularse con la voluntad del Gobierno para definir una política económica acertada y eficiente.

Lamentar esa situación que todos vamos a pagar muy cara no es bastante, aunque sea inevitable. Preguntarse si no sería posible mejorarla entre todos es algo obligado. Y esa mejora pasa por definiciones y actuaciones claras de la política económica ante los tres problemas en que la crisis actual se manifiesta: corregir los desequilibrios de la economía, reformar el orden económico para instaurar un sistema de economía de mercado y reestructurar los sectores industriales en situación de crisis irreversible. Es obvio que esa política económica compleja y rigurosa que el país necesita, pide una colaboración de los agentes económicos. Dicho en otros términos: un sentido de **finalidad común** es indispensable para actuar con eficacia frente a la crisis. Si ese sentido de **finalidad común** no se crea, si empresarios y trabajadores no logran definir las condiciones mínimas para hacer posible el desarrollo de las empresas del país, si se alienta la lucha cerrada de clases en plena crisis, si no acepta un reparto más justo de la renta y la riqueza y una competencia más activa por quienes disfrutan de posiciones privilegiadas, si los costes de la reestructuración industrial no se reconocen y se pa-

gan, resultará muy difícil —por no decir imposible— superar la situación en que nos encontramos.

Desear que esa situación crítica actual se supere parece que debería constituir un deseo general. Pero ese deseo será irrealizable sin una aproximación de las posiciones actuales frente a la crisis que nuestra encuesta de opinión revela muy alejadas.

Existe un punto en común entre **CC.OO.** y **UGT** que se refiere al momento presente, cara a las elecciones del otoño, pero que puede tener también consecuencias a más largo plazo. Se trata de su **rechazo de otros grupos sindicales y de los independientes.** Ello es perfectamente comprensible en organizaciones que, ya que no pueden cuasi-monopolizar a título individual las actividades colectivas y reivindicativas de la población laboral del país, tratan de hacerlo mancomunadamente, reservándose el terreno frente a terceros. Sobre este punto, la postura de la **CEOE** consiste, básicamente, en remitirse a las elecciones que van a tener lugar, al hecho del escaso grado de afiliación, y a lo que la **CEOE** considera la conveniencia de dar el máximo juego posible a una opción profesional entre las organizaciones sindicales.

La discusión con relación al problema de la **articulación de los acuerdos de carácter nacional** con los acuerdos de rango inferior, bien sea de nacionalidades o de regiones, bien sea de ramas o empresas, es un problema arduo en el que nos movemos, por ahora, más entre declaraciones de principio que entre discusiones precisas sobre el momento presente. **UGT** pone el énfasis en acuerdos globales, arguyendo que de esta forma se consigue homogeneizar las condiciones de la población trabajadora; mientras que **CC.OO.** insiste en los acuerdos de rango inferior, que permitirían elevar los techos pactados en los acuerdos globales. Pero esta discusión es difícil de mantener en estos términos sin referirla a las circunstancias específicas, tanto de carácter económico como de relación de fuerzas entre sindicatos, en las diferentes regiones españolas y en el conjunto del país. El comentario de la **CEOE** se limita a subrayar la posibilidad legal de que los acuerdos de carácter global fijen cuáles sean las materias que no sean objeto de negociación de acuerdos de rango inferior. Por el momento, la posibilidad está abierta para que, de hecho, los acuerdos globales puedan ser considerados como mínimos o como máximos, dependiendo de la circunstancia. En otras palabras, será la práctica real, y el **pattern** que se deduzca de esta práctica, lo que habrá que observar en los próximos meses y en los próximos años.

El artículo de **Francisco Alvira** y **José García López** pone de relieve algunos datos muy importantes para situar la discusión sobre el marco de las relaciones industriales.

En primer término, el dato de la baja y la caída de afiliación a los sindicatos. Se trata de un dato familiar para la opinión pública desde hace algún tiempo; pero las estimaciones fundadas son escasas. Una primera estimación viene ofrecida por este artículo, basado en una encuesta entre cerca de 1.000 personas cabezas de familia, que incluye una submuestra de cerca de 800 asalariados. El dato (afiliación en 1980: 24 por 100; en 1977: 37 por 100) es importante y preocupante. Es difícil obtener

un marco de relaciones industriales estable sin una tasa de afiliación sindical entre media y alta. Otro problema distinto es el de si la masa de los afiliados tiene o no tiene acceso a las decisiones fundamentales de esas organizaciones; si puede o no influir sobre ellas. Pero una vez que se garantice esta capacidad de decisión, por la vía bien de mecanismos de procedimiento, bien de las garantías a las minorías en el interior de los sindicatos, bien del recurso a la salida de una organización sindical, y su entrada en otra, es decir, por el recurso al pluralismo sindical, queda que una tasa media o alta de afiliación es una condición necesaria, aunque no suficiente, para que la organización sindical se comprometa en una estrategia realista y moderada a largo plazo. Por el contrario, organizaciones sindicales de base pequeña o inestable tienen la tentación de comprometerse en estrategias de riesgo y aventuras con las que piensen que tienen nada o poco que perder.

En este artículo se evidencia, también, una tendencia a lo que podríamos llamar la homogeneización política de la masa afiliada a los principales sindicatos obreros. Ello quiere decir que la gran mayoría de votantes comunistas tendería a inscribirse en **CC.OO.**, y que la inmensa mayoría de los votantes socialistas se afiliaría en **UGT.** Desde el punto de vista de la probabilidad de que la evolución a largo plazo de las relaciones industriales en este país se distinga por el realismo y la relativa moderación de todas las partes, esa tendencia a la homogeneización ideológica o política de los afiliados sindicales plantea ciertos problemas. El problema principal es claro: cuanto mayor sea esta homogeneidad, tanto mayor la probabilidad de que el sindicato se convierta en un instrumento en manos de un partido político. El pluralismo ideológico y político en el interior de los sindicatos, si es real y no ficticio, y si por lo tanto incluye en proporciones suficientes afiliados de distinta ideología o de distinta afiliación o simpatía política, facilita las cosas para que los responsables a nivel nacional de los sindicatos sean capaces de resistir presiones o inclinaciones para alinear su estrategia sindical en los términos más convenientes, en cada momento, de los partidos políticos afines. Esta objeción es tanto mayor cuanto que las relaciones entre socialistas y comunistas en las circunstancias actuales y probablemente en las del porvenir más próximo, son complejas, cambiantes y cargadas de ambivalencia, y en las que, por lo tanto, operaciones de consenso pueden alternar o coexistir con conflictos sumamente importantes.

En cambio, cabe anotar entre los datos relativamente positivos aportados por este artículo, la información acerca del mantenimiento relativo de la valoración que se hace de los sindicatos en su gestión por parte de los obreros. Ello quiere decir que aunque baje la afiliación, y baje incluso el recurso a los sindicatos, éstos conservan un capital de prestigio importante, y, por consiguiente, un potencial de influencia moral considerable.

Asimismo, conviene reflexionar sobre los datos que se aportan a propósito de una de las instituciones más ambiciosas y controvertidas que se han establecido en el proceso en curso de constitución del marco de relaciones industriales: el **Acuerdo Marco Interconfederal.** Y aquí es

de notar el hecho de que, aun sin suscitar entusiasmo entre los obreros, las previsiones del **AMI** con relación a la evolución del nivel de salarios se han ajustado considerablemente a lo que ha ocurrido en realidad. Lo cual significa que el **AMI** y acuerdos de semejantes características pueden ser considerados como factores de predictibilidad en el proceso de relaciones industriales y en la conducta efectiva de las partes interesadas; y de ello puede derivar no sólo el **AMI,** sino la institución misma de los acuerdos interconfederales, a este respecto, un plus de confiabilidad o credibilidad por parte de unos y de otros.

LA EMIGRACION ESPAÑOLA: LA HORA DEL RETORNO

Cabe poca duda de que la emigración a Europa ha constituido el hecho social y económico más importante asociado al desarrollo español de los años 60. Un hecho que, al ser difícil de cifrar con precisión, pese a los registros existentes, ha dado origen a distintas estimaciones que aunque difieran entre sí, ninguna de ellas sitúa el total de los españoles emigrados a Europa en la década del desarrollo por debajo de las 680.000 personas. Para gran parte de esos españoles, con la llegada de la crisis a Europa a partir de 1973-74, sonó la hora del retorno, y si se atiende a las cifras, se comprueba hasta qué punto esa afirmación es cierta. En efecto, entre 1974 y 1979 los españoles de vuelta sumaban 420.700, con una incidencia clara en nuestra población activa disponible y una elevación no menos evidente en las cifras de paro del país. La emigración de retorno se convierte así en otro hecho social y económico tan importante en la España de la crisis como lo fue el éxodo hacia Europa en la onda larga de prosperidad de 1961 a 1972. Esos españoles que se fueron y que vuelven, que interpretaron en años decisivos de su vida la aventura de la emigración, no deben ser personajes mudos o silenciados. La aportación a la balanza de pagos de más de 1.000 millones de dólares/año entre 1960 y 1979 (cerca de 18.000 millones de dólares entre esas fechas), los esfuerzos y sacrificios que están detrás de esos envíos de sus ganancias a los ingresos del país, constituyen un testimonio que merece el reconocimiento de un estudio serio de sus problemas: ¿Por qué se fueron esos emigrantes y por qué vuelven? ¿Cómo les ha ido en su costosa y en muchos casos forzada experiencia de la emigración? ¿Cómo viven hoy y qué problemas han surgido en esta hora del retorno? A esas decisivas preguntas —y a alguna más— ha intentado dar respuesta un grupo de investigadores dirigidos por el profesor **José Castillo,** mediante una cuidada encuesta dirigida a más de 1.500 emigrantes retornados. Encuesta de emigración que ha constituido la base de un amplio trabajo realizado bajo los auspicios del FIES. Las principales conclusiones de este trabajo son las que se ofrecen en este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA.

Resumir esas conclusiones en pocas palabras no haría justicia a los muchos matices de las respuestas a la encuesta y que los autores exponen a nuestros lectores. Nada, pues, como aconsejar a quienes interese el problema, que contemplen sus perspectivas en la colaboración que les ofrecemos. Esa remisión obligada queríamos acompañarla llamando previamente la atención de nuestros lectores sobre siete características que parecen dominar la experiencia emigratoria española:

1.ª Los motivos básicos de la emigración para quienes se han ido y han vuelto a España son tres: la falta de trabajo en España, lo que estiman su retribución inadecuada y el deseo de ahorrar. La encuesta a los emigrantes confirma así una propiedad importante de la estructura productiva a que ha respondido el desarrollo económico español de los 60: su incapacidad para ofrecer empleos suficientes a la población disponible.

2.ª La concentración de países de destino: el 85 por 100 de los emigrantes se han dirigido a Alemania, Francia y Suiza.

3.ª La experiencia de la emigración ha sido **positiva** para nuestros emigrantes. Positiva en varios aspectos:

- En cuanto al trato recibido (el 69 por 100 de los emigrantes afirmaron que en su trabajo se les apreciaba bastante o mucho y aunque esa apreciación disminuyera fuera de él, el 50 por 100 de los emigrantes afirman que los nativos se portaron bien).
- En cuanto a la valoración personal de esa experiencia (51 por 100 están satisfechos, 33 por 100 muy satisfechos).
- En cuanto a la promoción personal en el trabajo realizado.

4.ª La formación y especialización profesional ha facilitado y dificultado la emigración. Facilitado, en cuanto quienes la poseían han encontrado mejor acomodo en los puestos de trabajo europeos y también en su ocupación en España. Y dificultado para quienes carecían de esa formación profesional que, por desgracia, ha sido la mayor parte de nuestros emigrantes a Europa.

5.ª El retorno se asocia a motivos familiares, a la añoranza por el regreso y la consecución de los objetivos que motivaron el éxodo. Las dificultades crecientes de empleo en los países de migración se hallan presentes también, como revela la tasa creciente del retorno con los años de crisis.

6.ª Los problemas al retorno se hallan dominados por el hallazgo del empleo: el 72 por 100 de los emigrantes alude al mismo. Como problemas de menor entidad se configuran la consecución de ingresos semejantes a los percibidos en la emigración, la adaptación de nuevo a las costumbres españolas y la consecución de vivienda y educación para sus hijos. Debe reiterarse que el principal de esos problemas —el hallazgo de empleo— se resuelve mejor por quienes cuentan con estudios de formación profesional.

7.ª Los datos que sobre el nivel de vida de los emigrantes suministra la encuesta, revelan que el motivo económico prioritario de la emigración es conseguir una vivienda propia, que poseía el 76 por 100 de los encuestados; ese objetivo no se consigue con facilidad, pues son necesarios varios años para ello; el equipo del hogar de los emigrantes retornados supera al alcanzado por las mismas rentas en el interior, pero se mueve dentro de límites modestos y el automóvil es un bien de uso muy limitado (7 por 100).

La encuesta de emigración española de retorno de Europa dirigida por el profesor **José Castillo,** ofrece unos datos de gran utilidad para realizar

un balance de esa experiencia, con cuya ayuda podrían mejorarse los resultados alcanzados y rectificarse algunos prejuicios equivocados sobre el fenómeno de la emigración. Es evidente que el primero de esos prejuicios erróneos es el que enfoca toda la actividad migratoria como un hecho **negativo.** Los emigrantes de retorno afirman rotundamente lo contrario: **su** experiencia migratoria ha sido **positiva.** Esta valoración, que sorprende por su rotunda claridad a los propios autores de la encuesta, debería informar nuestras actitudes frente a la emigración. La movilidad del trabajo en el futuro va a ser más necesaria que en el pasado. Esa movilidad es costosa, pero ofrece también oportunidades que quienes las han aprovechado las califican como útiles. Por otra parte, está claro que el mejor aprovechamiento de esas oportunidades depende básicamente de una formación profesional adecuada de los emigrantes. La formación profesional facilita el acceso a mayores ingresos y mejor situación en el puesto de trabajo europeo y también en el del retorno a España. Esa política de formación profesional ha estado ausente en la pasada experiencia de emigración a Europa. Constituye éste un gran vacío que es preciso llenar. Por otra parte, la experiencia de la emigración a Europa destaca las dificultades y el alto coste que uno de sus objetivos básicos —la adquisición de la vivienda— presenta para los emigrantes. Quizás sea éste un punto sobre el que se podría y se debería hacer algo más en el presente y en el futuro y tanto para quienes se van como para quienes se quedan.

Estas y otras debilidades de la experiencia de la emigración española a Europa manifiestan debilidades de la propia política general de la emigración. El hecho de la emigración parece haberse considerado en nuestro país como un hecho negativo que no merecía una atenta programación para aprovechar sus oportunidades. De esta manera, nuestros emigrantes han sufrido todas las consecuencias de esta actitud. Sin embargo, son ellos mismos los que nos dicen que la emigración es un hecho **positivo.** Nada como hacerles caso y programar de la mejor forma en el futuro la que ha de ser necesaria movilidad de nuestro trabajo.

LOS PROBLEMAS DE LA ECONOMIA REAL

Tres colaboraciones de este número se refieren a los problemas reales de nuestra economía. La primera de ellas está escrita por el catedrático de Organización Económica Internacional **Joaquín Muns,** que actualmente desempeña sus funciones como economista profesional en los puestos directivos del FMI.

Contemplando a la economía española desde el observatorio lejano del Fondo Monetario, **Joaquín Muns** se pregunta por sus problemas y trata de situarles en el contexto internacional. Esos problemas de la economía española para **Joaquín Muns** no son distintos de los que a todos los países les plantea la crisis económica. Crisis con dos claras etapas, la de 1973-74 y la de 1979-80. Crisis que España ha vivido en muy distintas circunstancias. Mientras que en la primera el proceso de ajuste de nuestra economía fue diferido en el tiempo hasta julio de 1977, la segunda crisis energética ha sorprendido a la economía española cuando aún estaba asimilando las costosas medidas de ajuste con-

tenidas en la política pactada por los partidos políticos con representación parlamentaria en los Acuerdos de la Moncloa de octubre de 1977. El análisis de **Joaquín Muns** contempla esa política pactada de ajuste del 77 y la juzga muy favorablemente.

Pero no es en una contemplación del pasado en lo que se queda ese trabajo. Trata, por el contrario, de obtener de esa experiencia las bases para programar una política adecuada de ajuste a la nueva crisis que el mundo está viviendo en este año. La pregunta fundamental a la que Muns trata de dar respuesta es la de ¿cuáles son las enseñanzas que se desprenden de la experiencia pasada y cuáles deberían ser, en consecuencia, las líneas de ajuste que debería seguir la política económica española en éste y en el próximo año? Las respuestas que Muns ofrece apuntan a las condiciones imprescindibles de ese ajuste y señala las seis siguientes:

- No existe un camino medio para el «ajuste» y el «no ajuste». La búsqueda de soluciones intermedias es un despilfarro de tiempo y de recursos.
- Es imprescindible adoptar precios realistas para la energía y políticas con aplicación decidida y realista para reducir el consumo de energía y la dependencia energética del exterior.
- El precio del ajuste debe ser repartido con equidad entre la población y ello reclama la articulación de una política de rentas, monetaria y fiscal adecuadas.
- El aumento de las inversiones está reclamado desde todas las instancias y problemas de la crisis actual. Y esto hace tanto más necesario el aumento del ahorro. Sin un esfuerzo que traslade los recursos desde el consumo hacia el ahorro y desde éste hacia las inversiones, nada podrá hacerse por superar la situación crítica de los 80.
- La impulsión de las exportaciones es otra de las rúbricas fundamentales que deben atraer el interés de los políticos frente a la crisis.
- Y, finalmente, el control de los costes y la estricta administración de los recursos escasos obliga a adoptar todas aquellas medidas que puedan mejorar el funcionamiento del sistema económico.

Alejarse del cumplimiento de esas seis condiciones equivale a no definir una política eficiente frente a la crisis actual. Un término de referencia que sería bueno tener siempre presente en España, tanto para elaborar nuestra política económica como para juzgar el acierto de la que nos propongan.

Javier Díaz Malledo en su artículo «Cambio tecnológico, desempleo y educación: La revolución microelectrónica», plantea un tema para la información y el funcionamiento futuro de las sociedades industriales de indudable importancia. Un tema que se ha calificado como «revolución microelectrónica» y del que aún se habla poco en España. Es, desde luego, cierto que hay quienes aseguran que no se deben cargar las tintas y que el término «revolución» es exagerado. Pero no es menos cierto que quienes defienden la utilización del término lo hacen ofreciendo simultáneamente un impresionante inventario de actividades y

campos en los que la microelectrónica puede llegar a producir (de hecho ya está produciendo en cierto grado) un considerable impacto. Este impacto viene determinado en gran parte por la **convergencia** de la tecnología microelectrónica con la telecomunicación y los sistemas de proceso de datos. En tal sentido, determinados países europeos conocen, desde hace bastantes meses, una auténtica avalancha de informes, programas divulgativos, folletos, libros, que permiten al gran público familiarizarse con esta pacífica «revolución».

Un aspecto concreto que ha suscitado considerable interés —aunque tal vez sería más adecuado hablar de preocupación— es el referente al posible reflejo de la tecnología microelectrónica en el empleo. La cuestión es especialmente preocupante en estos tiempos de crisis económica, en los que el nivel de paro ya es notablemente elevado, amenazando en muchos casos la estabilidad política de las sociedades del Occidente europeo.

Esta problemática específica de la relación microelectrónica-empleo es la que, con cierto detalle, es objeto de tratamiento en el artículo de **Javier Díaz Malledo.** El trabajo, tras describir sumariamente la nueva tecnología, sus orígenes y su potencial campo de aplicación en los distintos sectores productivos, se centra en dos aspectos: 1) el posible impacto cuantitativo de la nueva tecnología, es decir, su influencia en el aumento o disminución del número de puestos de trabajo, y 2) su impacto cualitativo, esto es, la incidencia que la microelectrónica puede llegar a tener en la formación y en las capacidades profesionales requeridas para el desempeño de las distintas tareas productivas.

En cuanto al primer aspecto, el artículo reconoce que determinados procesos productivos acusarán negativamente, en términos de empleo, la influencia de la microelectrónica, señalando asimismo que si bien no cabe pronunciarse acerca del efecto en el conjunto de la Economía, sería conveniente tomar algunas precauciones que paliaran o minimizaran los posibles efectos negativos. En lo que se refiere al segundo aspecto, el artículo subraya la necesidad de considerar en forma detallada y prudente las potenciales necesidades de formación y capacitación, huyendo de muchos planteamientos al uso que, además de excesivamente genéricos, son muy costosos en términos de fondos públicos y poco eficaces. El artículo sugiere además la conveniencia de que la introducción de la nueva tecnología se lleve a cabo por medio de la negociación (y si fuese posible, con el acuerdo) de las partes interesadas en el proceso productivo.

El tercero de los trabajos que examina los problemas de la economía real española está escrito por **Antonio Arranz** y constituye un análisis riguroso y completo de los problemas que afectan a nuestro desarrollo económico contemplados desde una óptica singular: la que suministra la importación de bienes de equipo y su influencia sobre las exportaciones españolas. El estudio se inicia con un análisis pormenorizado de las importaciones de bienes de equipo en España durante la última década, tratándose de realizar un diagnóstico de la medida en que esas importaciones están contribuyendo a potenciar la economía del país. Esa potenciación de la economía española tiene un norte de referencia

fundamental que es el aumento de nuestras exportaciones, condición inexcusable para desarrollar la economía y elevar su nivel de empleo.

Ese enfoque convierte a la conquista de mercados internacionales en un objetivo prioritario cuya consecución, dadas las limitaciones de energía y primeras materias, no cuenta con otra alternativa que la de mejorar la productividad y competir en el exterior. Mejora que a su vez pide el apoyo de dos líneas de acción posibles: la moderación de las rentas y el incremento de la productividad, remodelando el sistema productivo con unas inversiones adecuadas.

Cuando se contemplan las posibilidades de esta última estrategia, debe partirse de la observación general de que la inversión por la vía de importaciones de equipo extranjero que era creciente, a precios constantes, ha decaído fuertemente en los seis años transcurridos desde 1974, inicio de la crisis; en su conjunto ha retrocedido un 25 por 100, situándose en términos reales en 1979 al mismo nivel de ocho años antes.

En efecto, la relación ponderada media «Importaciones de bienes de equipo»/«Exportaciones netas» ha descendido desde 2,39 para el lapso de tiempo 1970-73 hasta 1,69 para el de 1974-79.

Por otra parte, si se analiza dentro de los bienes de equipo que tienen una utilización específica en un determinado sector productivo (excluidos el material de transporte y la maquinaria para generar y transmitir la energía), se comprueba, por añadidura, que existe un desenfoque en el reparto por sectores productivos-exportadores de los bienes de equipo importados, ya que los sectores comprendidos en los Grupos 0, 1 y 3 de la Clasificación CUCI («Productos alimenticios y animales vivos», «Bebidas y tabaco» y «Combustibles y lubricantes minerales y análogos»), que originaron el 20,97 por 100 de las exportaciones netas, han recibido el 39,24 por 100 de aquellos equipos de utilización específica importados, mientras que los sectores incluidos en los Grupos 5, 61, 65, 66, 67, 68, 69 y 7 de la CUCI («Productos químicos», «Manufacturas de piel y cuero», «Textiles», «Materiales de construcción, vidrio y cerámica», «Productos siderometalúrgicos» y «Maquinaria y material de transporte») no absorbieron más que el 32,25 por 100 de las importaciones de los equipos considerados, habiendo generado una exportación neta del 56,20 por 100 (más del doble de aquéllos).

La consecuencia de este menor y peor orientado esfuerzo inversor ha sido que la oferta española ha perdido poder de penetración en los mercados exteriores y ha empeorado su grado de acomodación con respecto a la demanda mundial después de 1975, como lo demuestra el que las exportaciones reales en 1977 (10.181,7 millones de dólares) son prácticamente iguales a las que teóricamente cabría esperar por la expansión de la demanda mundial desde 1975 a 1977 (10.181,5 millones de dólares), cuando anteriormente el crecimiento de las exportaciones reales superaba con creces el aumento de la demanda mundial.

Así, las exportaciones alcanzadas realmente en 1975 (7.643 millones de dólares) superaban ampliamente las expectativas de acuerdo con la expansión de la demanda mundial (4.982,6 ó 6.581 millones de dólares, según se tome como base 1964 ó 1970).

La conclusión es que si se quiere salir de esta profunda y diferente crisis, que trasciende lo energético, habrá que realizar un esfuerzo colectivo y solidario de imaginación y de voluntad. De imaginación para encontrar el camino y de voluntad para seguirlo.

En la búsqueda del camino, aparte el problema de obtener el ahorro con que recuperar el volumen de inversión suficiente (y con él, el de importaciones de equipo con aquélla correlacionado), se apunta como criterios para evitar y corregir el desenfoque sectorial inversor detectado y para impulsar nuestras exportaciones, los siguientes:

Del lado de nuestra oferta, habría que seleccionar aquellas inversiones e importaciones de equipo que tienen como destinatarios los sectores que en el último período han generado **un incremento total de exportaciones netas mayor,** y contar con aquellas actividades para las que las condiciones internas han permitido **una mayor penetración en el mercado mundial.**

Del lado de la demanda mundial, sería deseable incrementar la inversión en aquellos sectores en **los que su porcentaje de participación en dicha demanda mundial es superior al que expresa su parte en la oferta española.**

Estos sectores resultan ser:

En primer lugar, los pertenecientes a las Secciones de la Clasificación CUCI números 6 («Artículos manufacturados», clasificados según su materia prima) y 7 («Maquinaria y material de transporte»).

En segundo término, los comprendidos en las Secciones 5 («Productos químicos»), 8 («Artículos manufacturados diversos») y 1 («Bebidas y tabaco»), así como determinados artículos alimenticios y materias primas de las que somos excedentarios.

Se subraya que en el caso de incorporación de España en la CEE, una serie de sectores pertenecientes a la Sección 0 («Productos alimenticios y animales vivos») adquirirían, sin duda, un dinamismo que hoy no tienen.

LOS PROBLEMAS DEL SISTEMA FINANCIERO

El Gobernador del Banco de España, **José Ramón Alvarez Rendueles,** brinda a los lectores de PAPELES una brillante descripción de las repercusiones de la crisis, que afecta a la economía mundial, en las actividades bancarias así como de las medidas que las autoridades monetarias han ido adoptando para paliar sus efectos. Parece ocioso subrayar el valor informativo de un trabajo de esta índole, puesto que la posición singular de su autor le permite ofrecer una versión completa de los hechos, mostrando —obligado es decirlo— una claridad expositiva que no resulta fácil encontrar en el siempre complicado mundo de la actividad financiera.

Un proceso inflacionista que exigió la puesta en práctica de políticas monetarias de signo restrictivo, la acentuación del riesgo en las operaciones en divisas extranjeras y las consecuencias de que las entidades bancarias incrementaran su participación en las empresas industriales

son los tres hechos que la colaboración del profesor **Alvarez Rendueles** destaca por su repercusión en las instituciones bancarias como consecuencia de la crisis económica. Junto a estos tres factores, la ruptura del **statu quo** bancario ha originado indudables tensiones, quizás inevitables a corto plazo y que se manifiestan, de una parte, en el exceso de competencia a que ha dado origen la entrada de nuevos bancos en el sistema, y de otra, en la escasez de directivos eficientes para atender a todas las demandas de los nuevos negocios bancarios. Resultado de este conjunto de circunstancias es el creciente número de entidades bancarias que se ven en serias dificultades; dificultades que, por sí solas, no pueden salvar, lo que exige actuaciones por parte de las autoridades monetarias encaminadas a un doble objetivo: salvar a aquellas que sea posible y evitar nuevos peligros para las demás.

Para realizar estas actuaciones podía optarse por una de dos alternativas: por el clásico sistema de intervenciones administrativas mediante la fijación de coeficientes y **ratios** contables, o bien por un método mucho más flexible, al estilo anglosajón, que, adecuándose a la realidad de cada momento, fuese operativo y tuviese la suficiente agilidad como para poder enfrentarse a las muy diversas situaciones que pudieran presentarse.

En favor de esa alternativa apuntaba claramente la experiencia disponible. Ahora bien, para que esa alternativa condujese a resultados eficientes se requerían unas condiciones previas. Básicamente, dos: la atribución al Banco Central de poderes de supervisión suficientes sobre las entidades bancarias, que le permitieran conocer su situación real, así como la de las empresas en que tengan participaciones importantes, regulando con cuidado sus poderes de inspección, y, en segundo lugar, la creación de entidades permanentes de apoyo a los Bancos que pasaran por situaciones de peligro. Entidades que habrían, a su vez, de cumplir un doble objetivo: ser capaces de ayudar a la entidad a salir de la situación en que se encuentra y, por otra parte, garantizar a los depositantes la recuperación de sus depósitos.

Esas exigencias de la segunda alternativa obligaban en el caso de España a desplegar un amplio proceso de reforma, que es el que ha intentado realizar el Banco de España en los últimos años. A ese propósito ha respondido la creación del Fondo de Garantía de Depósitos en Banca y Cajas de Ahorros y sus modificaciones posteriores, la Corporación Financiera, S. A., y el reforzamiento de las funciones de inspección del Banco de España, con cuya ayuda se está tratando de afrontar hoy con eficacia la crisis bancaria española.

Miguel Bajo Fernández, bien conocido de los especialistas españoles por su preocupación por los problemas del que ha dado en llamarse Derecho penal económico, aborda un tema que, con toda seguridad, antes o después, va a atraer la atención de la doctrina y de los tribunales de justicia con mucha mayor intensidad de lo que hasta el momento lo ha hecho. Es la delicada cuestión del **«secreto bancario».** Y ello porque hasta fechas muy recientes —finales de 1977— el mantenimiento del secreto bancario a efectos fiscales, que son, sin duda, los más importantes, había aislado este sector de tratamiento por nuestros juristas.

La Ley de Medidas Urgentes de Reforma Fiscal, al romper esta situación no provocó, curiosamente y en contra de lo que hubiera sido esperable, una reacción apreciable ni entre las entidades afectadas ni, sobre todo, entre los contribuyentes.

La doctrina, por su parte, contempló los efectos de esta ley desde una perspectiva quizá en exceso fiscalista, anotando y subrayando vigorosamente la necesidad de levantar el secreto bancario para poder conseguir la adecuada gestión del sistema tributario.

Ante esta situación, el artículo de **Miguel Bajo** resulta especialmente oportuno por una serie de razones.

En primer lugar, por su moderación. Sin negar la conveniencia del levantamiento del secreto bancario, pone de manifiesto algunas de las incorrecciones técnicas de la forma en que se ha reglamentado.

En segundo lugar, su visión de penalista permite la contemplación del secreto bancario desde una perspectiva más amplia y, consecuentemente, más compleja, del simple punto de vista tributario.

En tercer lugar, y ésta es quizás la aportación más importante de su trabajo, advierte que al tipificarse en el proyecto de Código penal el delito de revelación de secretos profesionales puede producirse una colisión de normas entre el deber de revelar y el deber de reserva impuestos a una misma persona.

La llamada de atención sobre esta posible antinomia es oportuna, pues habrán de ser los redactores del Código penal los que, a través de la regulación que den a la materia, permitan superarla. Quizás, también, para ello pueda ser útil atender a la normativa de otros países, que queda ampliamente recogida en el artículo a que nos venimos refiriendo.

La colaboración de **Luis Angel Lerena,** «La banca en la financiación del desarrollo industrial», puede contemplarse desde dos perspectivas diferentes: como un análisis de los rasgos fundamentales que configuran la evolución de la banca y como un estudio de las posibilidades de financiación que la banca ofrece al desarrollo de la industria. Si se elige esa segunda perspectiva se comprueba la paulatina limitación de las posibilidades de que la industria encuentre financiación bancaria en el futuro. A esa limitación han contribuido tres hechos: la generalización de la banca universal en todos los países y la desaparición de la banca industrial, la carga creciente que el mercado de eurodivisas ha ido soportando de financiación de actividades industriales y las intervenciones de las autoridades monetarias para limitar la asunción de riesgos por las instituciones de crédito. Esa evolución plantea un grave y creciente problema de cara al futuro: buscar la financiación de la industria por otros intermediarios del sistema. No es fácil adivinar quiénes pueden ser éstos. **Luis Angel Lerena** sugiere algunos posibles prestamistas: la inversión directa de los países con superávit, la participación en el reciclaje del FMI o del Banco Mundial, organizaciones específicas como la OPEP, el Fondo Monetario Arabe o el Fondo Especial de la OPEP. La limitación de esas alternativas revela la existencia de un problema importante para el crecimiento de la industria que se irá agravando en

el futuro. Visto el problema desde distinta perspectiva, esta creciente resistencia a la financiación industrial por la banca supondrá su presencia acrecida en otros mercados (el de las economías domésticas, por ejemplo) en los que competirá con las instituciones que tradicionalmente los financiaban. Una competencia que ya ha comenzado en nuestro país y que se intensificará en el futuro.

EL PARO Y SU DISTRIBUCION ENTRE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS

El tema al que se dedica la sección habitual de la Revista en la que se repasan los problemas económicos de las Comunidades Autónomas, es el mal sobre cuya prioridad e importancia existe hoy un general acuerdo en la sociedad española: el paro. El crecimiento constante de las cifras de paro tal y como lo presentan sus dos registros estadísticos —la Encuesta de la Población Activa y los datos de las Oficinas de Empleo del INE— y la dificultad de dar a este problema soluciones constructivas e inmediatas ha ido convirtiendo al desempleo en un fenómeno de importancia social incomparable. Si todo fenómeno económico cuando intensifica sus dimensiones se convierte en un fenómeno cualitativamente distinto, parece claro que nuestro paro al superar los dos dígitos se ha convertido para el país en el primer problema social y económico. El fenómeno del paro no es sólo grave por sus dimensiones. Lo es también por los atributos con los que se ofrece, pues su distribución por edades, por sexos y por regiones, con claras desigualdades, ahondan más aún la gravedad de sus consecuencias y sus injustos efectos. Precisamente al estudio del paro en España desde su perspectiva autonómica o regional se dedica el trabajo de **Antonio García de Blas** incluido en este número de la revista. El trabajo ofrece un análisis realizado a partir de la información estadística disponible de la distribución regional del paro en España, estudiando la evolución de las discrepancias en las cifras de paro de las distintas regiones o nacionalidades y concluyendo con un juicio crítico sobre los tratamientos dados a este gran mal de nuestro tiempo por la política económica española. Nos importa aquí acentuar el interés de algunas de sus conclusiones.

La primera de esas conclusiones apunta al valor limitado de los datos disponibles en su perspectiva regional para conocer bien las dimensiones autonómicas del paro. La mejora de las estadísticas existentes parece necesaria porque los errores del muestreo a nivel provincial de la EPA son elevados y las diferencias entre la EPA y los registros del INE excesivos. Parece necesario escuchar las quejas de quienes, como **Antonio García de Blas,** se han acercado a las cifras del paro desde el punto de vista regional y sugieren alternativas útiles para tratar de corregirlas. La presentación regional o autonómica de las cifras de paro es una necesidad evidente que debería satisfacerse por nuestra información estadística.

La existencia de estas limitaciones no puede, sin embargo, ocultar el hecho de las grandes diferencias existentes entre las distintas Comunidades Autónomas respecto del paro que padecen. Andalucía y Extremadura y en menor grado Madrid encabezan las cifras de paro nacional. En particular, las dos primeras regiones registran un desempleo merecedor de la máxima atención por parte de la sociedad entera: ciudada-

nos, economistas y políticos. La distribución regional del paro, tomando la división autonómica del país como término de referencia, no agota el estudio de las grandes disparidades con las que se ofrece este fenómeno social. Existen bolsas de paro fuera de las regiones o nacionalidades con mayores problemas (Andalucía y Extremadura) que deberían ser objeto de estudio independiente.

El tratamiento por la política económica del problema del paro no ha ofrecido soluciones efectivas a nivel regional. Más aún, podría afirmarse que algunas de esas respuestas de la política económica agravan el problema cuando se contempla desde el punto de vista autonómico. Tal ocurre con el subsidio de desempleo, repartido con claras desigualdades regionales. Tal sucede también con la inversión pública, cuya dirección ha ido intensificando cada vez más las discriminaciones regionales, por lo que **Antonio García de Blas** denomina el «círculo vicioso de los gastos públicos».

Esta crítica de la política económica aplicada para resolver el problema del paro obliga al autor del trabajo a formular propuestas alternativas más eficientes. Estas soluciones parecen encontrarse en una revisión de los programas de empleo generales y específicos, en una modificación parcial del uso del suelo que permita una intensificación en el empleo agrario, en una reforma de las Oficinas de Empleo que mejore su funcionamiento y en una dirección de las inversiones públicas debidamente programadas no con el fin de aumentar simplemente su cuantía sino con el propósito decidido de remediar la infraestructura de las zonas más subdesarrolladas, que son aquellas que padecen con más intensidad el grave mal del desempleo.

VALENTIN ANDRES ALVAREZ, MAESTRO DE LOS ECONOMISTAS ESPAÑOLES

Desde su primer número, PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA ha cerrado sus páginas con una sección que, bajo el título de **colaboración especial,** se ha dedicado a recoger las que estimábamos ideas económicas fundamentales, expuestas por los economistas más destacados de ayer o de hoy. Esta sección de la Revista la ocupa en esta ocasión un economista que ha sido maestro de otros muchos economistas españoles: el Profesor **Valentín Andrés Alvarez.** PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA quiere rendir así su pequeño homenaje a la figura impar e irrepetible de don Valentín y lo hace con un ensayo biográfico escrito por el decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Oviedo: el profesor **José Luis García Delgado,** y con una corta selección de la obra económica de don Valentín.

A través de esas páginas, quienes hacemos PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA desearíamos ofrecer a nuestros lectores, y muy especialmente a las jóvenes generaciones de economistas, el testimonio de la vida y la obra de un asturiano universal, personalidad llena de equilibrio, liberal de lujo, profesor y pedagogo extraordinario, maestro en el oficio de vivir.

Cerrar las páginas del número 4 de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA con las páginas escritas por Valentín Andrés Alvarez nos parece que constituye el mejor de los finales posibles para una Revista que se ocupa de estudiar los temas de la economía de España.