

Introducción Editorial

LA CRISIS INDUSTRIAL

COMO proclama su portada, este número 5 de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA dedica la casi totalidad de su contenido al estudio de la crisis industrial. Un problema convertido, con creciente intensidad, en campo común de las reflexiones y discusiones de los economistas, en origen diario de las preocupaciones de los empresarios y en área de difícil decisión para los políticos. No puede extrañar que un problema batido desde tan distintos frentes necesite, ante todo, un esfuerzo de clarificación de quien a él se acerca con el propósito de entender las cuestiones que se plantean, conocer las respuestas que se ofrecen y valorar sus dimensiones y consecuencias. Por entenderlo así, trataremos en esta Introducción Editorial de precisar —en la medida de lo posible— el término de referencia de este número 5 de PAPELES —la crisis industrial—, para explicar después cómo ese problema se ha tratado en los distintos trabajos que se ofrecen a la atención de nuestros lectores.

Con frecuencia se ha afirmado que cuando un término económico se pone de moda y se convierte en tópico, pierde, en relación directa con ese uso popular y generalizado, la claridad de su significación, al mismo tiempo que se carga de un contenido emocional que desata, en quienes lo escuchan, valoraciones y opiniones encontradas. De forma que todos pueden referirse al mismo tema pero entenderlo en sentidos muy distintos. Afirmar que ese proceso de transformación del lenguaje ha afectado hoy a la crisis industrial y a la política de ajuste que su tratamiento precisa constituye la constatación de un hecho que probablemente aceptarían cuantos lo utilizan. Lo reconocerían los economistas que hablan —como lo ha hecho **Martin Wolf** en un ensayo reciente— de los peligros de la existencia de un lenguaje equívoco de Torre de Babel para referirse a la crisis industrial y su tratamiento. La utilización de los términos «crisis» y «reconversión» industrial suscitan en los empresarios las más violentas y encontradas reacciones, consecuencia directa de la forma en que ambas se entienden y se plantean. Los políticos, en fin, testimoniando con sus actitudes la creciente carga valorativa de la crisis industrial, se acercan a ella con el temor y el cálculo de sus consecuencias para su acceso al poder o para el disfrute continuado del mismo.

El reconocimiento de esta situación no se realiza con el ánimo ambicioso de ofrecer una novedad, sino con el propósito modesto de proclamar una evidencia: la de que la definición de la crisis industrial y

**LA CRISIS
INDUSTRIAL:
¿DE QUE SE TRATA?**

su tratamiento no puede ser neutral, pues incorpora necesariamente valoraciones y opiniones de cómo funciona el mundo económico; no puede dejar de tener consecuencias en términos de costes y sacrificios, pues afecta de forma directa y frontal a intereses económicos muy poderosos; es políticamente beligerante, pues la forma de entender la crisis industrial compromete y prejuzga su tratamiento por la política económica.

Reconociendo la necesidad de atender a esas servidumbres es como debemos aproximarnos a la contestación de la pregunta que encabeza este epígrafe: **Crisis industrial: ¿de qué se trata?**

Quizás la mejor y más lacónica manera de dar respuesta a esa pregunta sea la que establece la igualdad: crisis industrial = crisis económica. Una igualdad aceptada cada vez más ampliamente, pues cada día que pasa se comprueba que los más difíciles problemas que la crisis económica plantea afectan y parten de la economía de la industria. Sin embargo, esa igualdad no define la crisis industrial, aunque sí valora su importancia al situarla como epicentro de la crisis económica que padecemos.

Un paso más para clarificar el término es el propuesto por el destacado economista que ocupa nuestra portada: **Lawrence R. Klein**, premio Nobel de Economía 1980. Desde hace algún tiempo, **Klein** ha venido insistiendo, con otros economistas, en la necesidad de variar el enfoque de los problemas con los que nos enfrentamos para tratar de entenderlos y darles respuesta. Ese nuevo enfoque o planteamiento es el que **Klein** formuló en su alocución presidencial a la «American Economic Association», a finales de 1977, y que el lector puede encontrar en la colaboración especial de este número de PAPELES. Bajo el expresivo título de «La vertiente de la oferta», **Klein** invita a los economistas a contemplar los problemas originados por la crisis desde el lado de la oferta y por contraposición al enfoque de la demanda, posibilitado por el keynesianismo y que ha dominado hasta hoy tanto las aproximaciones a la realidad de las distintas economías nacionales, cuanto el tratamiento de sus problemas por la política económica.

Los factores que promueven y arraigan la crisis actual —subraya **Klein**— son factores que actúan del lado de la oferta. La escasez y encarecimiento de las materias primas y la energía, la caída de la productividad por hombre-hora (factor central de la crisis) con su incidencia sobre los costes de producción, la elevación de los costes financieros, fiscales y los de regulación pública de la economía, son factores todos ellos comunes a la crisis en los distintos países que dificultan y obstaculizan el desarrollo de la producción desde el lado de la oferta. Por otra parte, en opinión de **Klein**, «los límites de una política económica de dirección de la demanda son claramente perceptibles a la luz de la experiencia de los últimos años. El uso exclusivo de las políticas de demanda no ha permitido afrontar con la suficiente eficacia los problemas de una economía que se enfrenta simultáneamente con paro abundante e inflación aguda. Si se estimula a la demanda para reducir el paro se corre el riesgo de generar una inflación indeseable. Una política restrictiva

anti-inflacionista corre el grave peligro de originar un paro excesivo sin reducir apreciablemente la tasa de inflación... Necesitamos nuevas políticas que, considerando más la vertiente de la oferta, sean capaces de tratar mejor los problemas de nuestro mundo actual».

El razonamiento anterior nos llevaría a establecer una cadena de igualdades: crisis industrial = crisis económica = crisis de oferta, que al tiempo que destaca la importancia y dimensión de la crisis industrial, identifica el campo en el que la crisis arraiga y afirma la necesidad de un tratamiento distinto de las crisis de demanda del pasado. Como ha afirmado el economista americano **Otto Eckstein**, si la crisis industrial de hoy es una crisis de oferta, **no saldremos de ella simplemente con un estímulo de la demanda**. Necesitamos conocer lo que está detrás de la oferta —contemplar, como **Klein** propone, el lado de la oferta— para entender sus problemas y para tratar de afrontarlos.

Es en esta perspectiva en la que debe colocarse la crisis industrial. El desarrollo de la industria ha comportado **siempre** cambios y ajustes en la estructura de la producción. Las causas de esos cambios se encuentran en la misma base de los procesos productivos; en la disponibilidad y coste de las materias primas, en las dotaciones de capital y trabajo y sus costes relativos, en el estado de la tecnología, en el nivel de renta y las preferencias dominantes en la población. Los cambios en cada uno de esos datos ocasionan alteraciones en los costes y precios relativos de los distintos productos y deciden la suerte de cada una de las industrias en cada momento histórico concreto. La existencia de industrias en auge y en decadencia es una inevitable consecuencia de los cambios en las bases y condiciones de producción y por ello el reajuste industrial se ha planteado siempre en todas las economías. Es el proceso de destrucción creadora al que se refería **Schumpeter** y que constituye la clave del capitalismo industrial contemporáneo. Es obvio que, en economías abiertas a la competencia exterior, la necesidad de este cambio se acentúa, pues esa apertura amplía y multiplica la intervención de las fuerzas que lo producen.

La crisis industrial presente se configura a partir de cuatro características que dominan el proceso de cambio y reajuste industrial:

- 1.º La especial **intensidad** del cambio de los factores que afectan a la oferta de productos industriales. Para destacar esa característica los economistas hablan con entera propiedad de **shocks de oferta**, cuyos graves efectos sobre el funcionamiento de las distintas economías constituyen el rasgo dominante de la presente crisis económica.
- 2.º La **multiplicación** reciente del origen de los cambios en los factores que condicionan la oferta industrial.
- 3.º La **rapidez** con la que esos cambios de los factores que afectan a la oferta se producen y la celeridad con la que se transmiten entre las distintas economías nacionales. Vivimos en economías a las que el intenso desarrollo de los años 60 ha hecho cada vez más interdependientes: el comercio mundial alcanza hoy el 30 por 100 del producto

bruto mundial y, por lo tanto, cualquier incidencia de la producción se transmite sobre el comercio y viceversa.

4.º La creciente **rigidez** del sistema económico que hace difícil, cuando no imposible, asimilar los intensos, múltiples y rápidos cambios que afectan a la oferta industrial. Se ha producido así un desequilibrio creciente entre la necesidad de ajuste industrial —planteada por la dimensión de los factores que la exigen— y la realización del ajuste industrial —condicionada por la rigidez de los sistemas económicos que la dificultan. Ese desequilibrio permite valorar la dimensión de la crisis industrial en cada país.

5.º Un desarrollo de la producción más lento e irregular que dificulta los procesos de ajuste. La diferencia con la etapa de auge 1951-73 es clara en este aspecto. No es igual asimilar reajustes con intensos crecimientos de la producción que con tasas limitadas e inciertas.

Refirámonos con más detalle a estas características que definen la crisis industrial presente.

El reconocimiento de los shocks de oferta ocasionados por el intenso y súbito encarecimiento de los precios de la energía constituye el factor más visible y espectacular de la crisis industrial. Es evidente que éste es el primero y más elemental sentido de la crisis y que su indiscutible importancia ha atraído la atención de los economistas y técnicos sobre sus distintos aspectos y de la política económica sobre los procedimientos mejores para su tratamiento. En cualquier caso está claro que los nuevos precios de la energía han alterado dramáticamente la situación de costes y precios relativos, afectando de lleno a sectores productivos y a determinados consumos cuyo reajuste resulta inevitable. Por otra parte, los efectos macroeconómicos de los shocks de oferta originados por la energía (sobre los recursos reales disponibles, sobre el empleo, sobre la inflación, sobre la balanza de pagos) conceden una importancia difícil de exagerar al tratamiento de los problemas energéticos de una sociedad.

Esa alteración de los precios de la energía se ha visto acompañada por variaciones de los precios de las materias primas industriales, aunque sus características de mercado (elasticidades-precio de demanda y oferta y sustitución) no hayan permitido secundar plenamente el ejemplo del cártel del petróleo. Sin embargo, esas variaciones de los precios también han alterado la posición económica relativa de la industria en los distintos países.

La tercera conmoción de los costes y la oferta deriva de los costes del trabajo, cuyo crecimiento ha afectado a los dos sumandos que los componen: los salarios y el coste de la seguridad social. Es evidente que la característica dominante de la onda larga de prosperidad que los países industriales de Occidente vivieron entre 1951 y 1973 fue el intenso crecimiento de la productividad y la renta nacionales que permitió atender a las demandas fundamentales de la clase trabajadora: el pleno empleo y las crecientes reivindicaciones salariales. Sobre esa base se produjo la integración de los sindicatos y del movimiento obrero en la

vida económica y política de las distintas sociedades industriales. La llegada de la crisis económica ha terminado con la base de esa convivencia que algunos sociólogos y economistas denominan la estabilización del conflicto social en los países occidentales. Porque, en efecto, la crisis ha supuesto un cambio sustancial en el crecimiento de la productividad y de la renta nacional que alimentaba las alzas de salarios y sostenía el nivel de ocupación. La productividad se ha desplomado y los procedimientos para sostenerla pasan por una disminución del empleo. El desarrollo de la renta nacional se ha debilitado y con él han disminuido las oportunidades de ocupación. En tales condiciones, las reivindicaciones de mayores salarios o el crecimiento de los costes de la seguridad social no pueden atenderse por la industria como en el pasado. Esto abre un flanco de enorme importancia en la crisis industrial, pues, de una parte, el crecimiento de los costes de trabajo, en esas condiciones, llevará a una caída de los beneficios empresariales y de la inversión con sus efectos sobre el nivel de empleo, y, de otra, la agudización de ese proceso plantea la imposibilidad de que el sistema económico atienda en una situación de crisis a lo que han sido demandas reiteradas de los trabajadores y fuentes de legitimación de los sindicatos ante la clase trabajadora.

La variación de los costes de trabajo no ha revestido la misma intensidad en todos los países. Los países en vías de desarrollo y los que la OCDE denomina nuevos países industriales, han visto mejoradas sus diferencias absolutas de costes del trabajo con los países industriales desarrollados. Este hecho, unido a un aumento de la disponibilidad de trabajadores cualificados en los países menos desarrollados y a una disminución de los costes de determinadas tecnologías (uso y financiación) ha ocasionado un vuelco espectacular en las ventajas comparativas, alterando la localización de determinados productos industriales y los intérpretes de su comercio mundial. Las industrias intensivas en la utilización del trabajo con técnicas elementales han tendido a emigrar hacia los países mejor dotados por sus menores costes, cumpliéndose así la vieja profecía de **David Hume**: «Las industrias fabriles... cambian gradualmente de lugar, abandonando aquellas naciones y provincias a las que ya han enriquecido, volando a otras a las que son atraídas por la baratura de los aprovisionamientos y de la mano de obra». Resistirse a ese desplazamiento geográfico de la industria, impuesto por el imperativo tecnológico, no hará otra cosa que agravar la crisis industrial. Justamente ese dato de la cambiante ventaja comparativa constituye uno de los factores que afectan a la oferta industrial y explican la crítica posición de muchas de sus producciones.

La elevación de los costes financieros constituye otro de los datos que han alterado la oferta industrial y dificultado la posición de los distintos sectores en relación directa con el variable peso de su importancia sobre el total de los costes de la industria.

El desarrollo tecnológico constituye un factor decisivo de cambio en la oferta industrial que abre, en una fase tan crítica como la presente, oportunidades vitales para el desarrollo de la producción. Un acuerdo

general parece existir hoy sobre las áreas en las que esas innovaciones son más importantes: la informática —que empieza a configurarse como el sector motor del cambio técnico—, la microelectrónica, el ahorro y la búsqueda de nuevas fuentes de energía, la bioingeniería, la agroalimentación, la sanidad y la conservación del medio ambiente. La carrera de los distintos países desarrollados por beneficiarse, económica y comercialmente, de esas innovaciones tecnológicas inspirará numerosas actuaciones de la política económica.

Los seis factores que se han expuesto —crisis de la energía y materias primas, variación en los costes del trabajo, alteración de las ventajas comparativas, alzas en los costes financieros e innovación tecnológica— han conmocionado, con una intensidad y rapidez sin precedentes, el mundo industrial, planteando con carácter imperativo la necesidad de realizar los correspondientes reajustes.

Y esos cambios productivos necesarios no han contado ni con un crecimiento sostenido, ni con sistemas económicos flexibles que los favoreciesen. Dicho en distintas palabras: mientras la necesidad de los procesos de reajuste se intensificaba, su realización efectiva se veía obstaculizada por las posibilidades de su absorción por las distintas economías nacionales. Es en esta oposición entre un ajuste industrial necesario y las condiciones de su viabilidad en la que se han debatido todos los países en años recientes y las políticas elaboradas en ellos.

LA CRISIS INDUSTRIAL Y LAS POLITICAS DE AJUSTE

La combinación de los factores expuestos ha producido en muchas economías (incluida por supuesto la española) cuatro efectos fundamentales:

- 1.º La reducción de las inversiones en la industria, consecuencia de la incertidumbre sembrada por todos los hechos anteriores que definen los cambios en la situación económica a partir de 1973.
- 2.º La brusca desaceleración en los ritmos de crecimiento de la productividad en la industria.
- 3.º La caída del empleo en la industria. La industria no ha creado a partir de la crisis nuevos empleos. La situación ha sido justamente la opuesta: Se han destruido empleos industriales.
- 4.º Esa caída en los empleos industriales discurre paralelamente a un aumento de la demanda de productos industriales de otros países (en vías de desarrollo fundamentalmente). Mientras tanto la paulatina pérdida de competitividad de las exportaciones industriales ha hecho cada vez más difícil financiar con ellas las importaciones industriales. Esta situación es la que se ha denominado **desindustrialización**.

A partir del registro de esos efectos en la realidad económica de los distintos países, se ha creado una presión política creciente para adoptar las medidas capaces de tratarlos. Cabe afirmar que son dos las actitudes posibles frente a la crisis industrial: **negar los reajustes** que los

datos de la economía hacen inevitables o **aceptar los cambios** necesarios articulándolos a través de un conjunto de decisiones políticas que pueden responder a distintos criterios.

La negación de los reajustes presupone la concesión de protecciones cuya variedad es sólo comparable a la multiplicidad de peticiones para recibirlas. Todas las grandes crisis históricas han estado asociadas con amplios movimientos proteccionistas. Y la crisis industrial presente no podía ser una excepción. Quizás la principal diferencia con el pasado resida en la aprendida lección del empobrecimiento mundial al que conduce el proteccionismo arancelario cuyos peligros han logrado evitarse por ahora con las previsiones y acuerdos de la Ronda de Tokio. Sin embargo, han aparecido unas nuevas formas de proteccionismo comercial para defender determinados sectores y producciones que testimonian y posibilitan la existencia de respuestas negativas nacionales al ajuste industrial. Las medidas de protección pueden discurrir en otros ámbitos distintos: la utilización del presupuesto nacional para trasladar sobre él los costes de la crisis es el camino más recorrido en la actualidad; la translación sobre otros sectores de la economía nacional, vía créditos privilegiados o precios relativos mejores, es también posible y se está dando en el momento presente en muchas economías.

Característica común a todas esas alternativas es la pervivencia de sectores que han perdido su ventaja comparativa y cuya permanencia en la estructura productiva del país sólo resulta posible a costa del desarrollo y oportunidades de otros sectores. Porque la protección jamás es gratuita. Es siempre costosa. La paga alguien: los sectores con ventaja y oportunidades de crecimiento, que las desaprovechan en proteger a quienes colocados en situación crítica no pueden ofrecer más que puestos de trabajo en entredicho, con claras hipotecas de futuro, y que sitúan a la economía que los padece en posición de abierta debilidad.

Un reconocimiento del considerable coste de los efectos del proteccionismo constituye el punto de partida de las políticas de ajuste a la crisis industrial. Los criterios a que esas políticas pueden responder han llevado a diferenciar dos actitudes de principio frente al ajuste:

- * Dejar que los procesos de cambio se inspiren en el mercado, limitando el coste social de las adaptaciones necesarias; o,
- * Definir una política industrial voluntarista y concertada con los agentes económicos.

La política de mercado buscaría la eficacia plena de los mecanismos de competencia, procurando la mayor adaptación de las empresas a los datos de la economía. Dicho en otros términos, la actuación de la política económica para favorecer las políticas de ajuste trataría de eliminar la rigidez con la que operan los mercados de productos y factores (capital y trabajo) en los que se han atascado la mayoría de los intentos de las empresas para adaptarse a los nuevos datos tras la crisis. Es importante subrayar que esa política tendente a restablecer la flexibilidad de la economía supone una cuidadosa programación de la liber-

tad, tanto más difícil de conseguir cuanto que haya de realizarse a partir de una economía ampliamente intervenida (caso de España). Las interdependencias que establecen los mecanismos económicos obligan a trazar un diseño temporal y anticipadamente comprometido del proceso de liberalización para hacerlo viable y creíble.

Una política intervencionista iría mucho más allá fijando objetivos para la actividad industrial que reclamarían una utilización de medios coactivos y estimulantes, con planificación contractual o por la actuación de las empresas públicas. Las experiencias disponibles de la política intervencionista son aleccionadoras y prueban que si no somete finalmente sus actuaciones a los imperativos que marca la competitividad internacional, la llamada política industrial terminará por convertirse en un eufemismo con el que en último término no se designará otra cosa que un conjunto de intervenciones proteccionistas que no aceptan sino que niegan los ajustes necesarios. Por este motivo, son muchos los economistas que propugnan el cumplimiento de condiciones exigentes para defender las políticas intervencionistas de ajustes positivos. La OCDE ha insistido sobre este punto enunciando una serie de criterios a los que las políticas de ajuste positivo deben someterse: formulación explícita de las políticas por sectores, condicionalidad de las ayudas públicas, revisiones periódicas de los progresos conseguidos, vigilancia en la reducción de las capacidades de las industrias sometidas a reconversión, transparencia de las concesiones a los sectores que tratan de ajustarse en particular para las medidas que no tienen una incidencia presupuestaria directa.

Es obvio que las dos actitudes de principio frente a la crisis industrial que definen el mercado y la intervención difieren considerablemente entre sí. Pero también lo es que ambas se aproximan cuando se contabilizan las intervenciones públicas que reclama un funcionamiento eficiente del mercado y cuando se pide a las políticas positivas de ajuste su sometimiento al principio de la competitividad internacional de los distintos sectores productivos. Quizás los principales aspectos de la política industrial que registran mayores discrepancias sean los de definir el papel del mercado y la intervención pública en las políticas científicas y tecnológicas, y en el dilema de seleccionar o no los sectores industriales del futuro.

Lo expuesto hasta aquí creemos que basta para concluir que el juego de igualdades: crisis industrial = crisis económica = crisis de oferta, identifica el campo en que la crisis arraiga y afirma la necesidad de nuevas políticas para su tratamiento, distintas de las keynesianas basadas en la manipulación de la demanda. Esas nuevas políticas apuntan a favorecer el proceso de ajuste de la industria a la crisis negando cualquier validez a las medidas defensivas de carácter proteccionista. Dos actitudes diferentes pueden inspirar el proceso de ajuste positivo de la economía industrial a la crisis: las que se basan en el mercado, pero sin ignorar las numerosas intervenciones y decisiones públicas para su efectiva vigencia, y una política intervencionista que no puede olvi-

dar el mantenimiento de la competitividad de las distintas producciones para dar orientaciones eficaces al proceso económico.

Es en función de las diversas ideologías como puede optarse entre esas dos actitudes, cualquiera de las cuales supone y define un amplio y comprometido campo de reforma económica que no debe diferirse.

La respuesta es preguntando a quien puede responder a nuestros lectores. Las respuestas a esas preguntas realizadas por la redacción de PAPELES se han agrupado en tres núcleos diferentes:

1.º Hemos procurado conocer las opiniones sobre los problemas de la reconversión industrial de quienes interpretan la actividad económica española: políticos, trabajadores, empresarios. La primera de las secciones de la Revista ofrece al lector lo que nos han contestado los destinatarios directos de nuestras preguntas: el Ministro de Industria, las dos centrales sindicales de mayor implantación y un núcleo selecto y representativo de nuestros empresarios.

Si el lector repasa las afirmaciones contenidas en la primera sección de la Revista comprobará la general coincidencia de las respuestas en acentuar la importancia y urgencia de los problemas de la reconversión industrial, del retraso en su formulación operativa y en su realización en España, la coincidencia, en fin, en los sectores necesitados de reconversión. También se apreciarán diferencias importantes, en particular en los objetivos prioritarios del proceso de reconversión para centrales sindicales y empresarios, que muestran las considerables dificultades para definir y aplicar unos programas eficientes de reconversión de nuestra industria.

2.º PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA ofrece a los lectores en este número un conjunto de colaboraciones que considera lo que podríamos denominar **aspectos generales** de la crisis industrial y de las políticas de ajuste. Esas colaboraciones son seis en total. La primera de ellas bajo el título «Las políticas industriales para los años 80», escrita por **Guillermo de la Dehesa** y **Julián García Valverde**, recoge lo que los autores estiman puntos de acuerdo para construir una política industrial, y las áreas de disenso más importantes. Ese minucioso avance de propuestas se ha obtenido de la extensa y cuidadosa rendición de cuentas que sobre la política industrial se realizó en Madrid convocada por el Ministerio de Industria y Energía con la cooperación y patrocinio de la OCDE.

La segunda de las colaboraciones de esta sección parte de una pregunta radical y trascendente: ¿cómo afectan los shocks de oferta —que se hallan en el origen de la crisis industrial de nuestro tiempo— al funcionamiento de las economías nacionales, y cuál debe ser el papel de las diversas políticas macroeconómicas en esa situación? Es a esa pregunta a la que ofrece su respuesta la que creemos interesante y clarificadora colaboración de **José Viñals Iñiguez**.

**LA CRISIS INDUSTRIAL:
¿COMO TRATAMOS DE ABORDARLA EN ESTE NUMERO 5 DE «PAPELES»?**

Las tres colaboraciones siguientes debidas a **W. M. Corden**, **D. C. Rowan** y **Victoria Curzon Price** constituyen versiones, especialmente realizadas y solicitadas por PAPELES, de las ponencias presentadas al Simposium Internacional sobre «Política industrial en la década de los 80». Cada una de ellas aborda un grupo de problemas diferentes de la crisis industrial. **W. M. Corden** estudia críticamente las pretendidas diferencias entre políticas macroeconómicas y políticas industriales, cuestionando el contenido y la utilidad de lo que se califica como política industrial y precisando cuál debería ser su significado y sus funciones. **D. C. Rowan**, partiendo de que la crisis industrial es una crisis de oferta, estudia en su trabajo la forma, contenido y naturaleza de la oferta agregada, acentuando la importancia que para la misma tienen los cambios de política económica. El artículo de **Victoria Curzon Price** constituye una advertencia liberal sobre los peligros de una política industrial voluntarista e intervencionista. Advertencia que debe escuchar quien se interese por el correcto planteamiento y solución de los problemas de la crisis industrial, demasiado inclinados en muchos países hacia un intervencionismo costoso y poco racional.

Cierra este núcleo de colaboraciones dedicadas al tratamiento de los aspectos generales de la crisis industrial, el escrito por **Antonio Vázquez Barquero** que trata de aproximar el estudio del tema a la realidad de los países de la Europa del Sur. Una aproximación necesaria porque la crisis de la industria reviste peculiaridades importantes en esos países que deben tenerse muy en cuenta a la hora de definir las líneas de actuación más convenientes de las políticas de ajuste.

3.º La prioridad que las opiniones de políticos, trabajadores y empresarios españoles conceden a la reconversión de nuestra industria tiene claros fundamentos de los que es necesario partir en cualquier intento constructivo de abordarlos. Sin embargo, el hecho es que, pese a ese general reconocimiento de la importancia de la reconversión industrial, ésta apenas si se ha iniciado. Incluso podría afirmarse que los diagnósticos sobre la situación de la industria y las correspondientes propuestas de reestructuración son más bien escasas —cuando éstas existen—, no guardando equilibrio alguno con la intensidad y urgencia que se atribuye a los problemas de la economía industrial.

Esta situación no hacía fácil el intento de ofrecer a los lectores de PAPELES un conjunto de análisis que presentaran un balance actual de los problemas que pesan sobre los principales sectores industriales y de los criterios que deberían estar presentes en su solución. Los nueve estudios de sectores productivos, que se incluyen en la sección de colaboraciones bajo el título: «La crisis industrial, problemas españoles», tratan de realizar esa labor informativa sobre la valoración de la economía de los sectores productivos de la industria española, que hasta hoy cuenta con tan pocos seguidores. Es importante acentuar que esos nueve estudios sectoriales no pretenden ofrecer un panorama exhaustivo de todos los problemas de la industria española ni tampoco contienen soluciones brillantes, espectaculares y gratuitas a esos proble-

mas, ni la exposición de las propuestas por sus autores se realiza con el dogmatismo de quien cree poseer la verdad. El punto de partida de esos análisis de nuestra economía industrial y su contenido es más bien el opuesto. Se ha elegido un conjunto de sectores representativos de la industria, los autores han comprometido unas valoraciones sobre su situación actual que les llevan a defender —sin dogmatismos— una serie de propuestas que someten al buen juicio de nuestros lectores con la pretensión última de animar un diálogo que contribuya a un mayor conocimiento de la economía industrial española y —si es posible— a un mejor tratamiento de sus problemas por la política económica.

El análisis de los sectores de la economía industrial se inicia —obligadamente— por la energía. Obligadamente se afirma por dos razones al menos: porque constituye el dato más espectacular de la crisis industrial y porque ese sector ha dispuesto en el caso de España del primer programa sectorial: el PEN. **Carmen Mestre Vergara** repasa con detalle en su colaboración las realizaciones logradas tras la aprobación del PEN y el conjunto de problemas pendientes de nuestra política energética. Tres son los puntos hacia los que la autora llama fundadamente la atención de los lectores: la necesidad de reducir la densidad del consumo energético por unidad de producto, la conveniencia de repasar los fundamentos en que descansan los precios relativos actuales ante las distintas energías primarias y finales, y la obligación de actualizar la oferta interna de distintas fuentes de energía tras los últimos descubrimientos y datos disponibles.

Como sectores más representativos de la crítica situación por la que atraviesa nuestra industria se consideran generalmente el siderúrgico, la construcción naval y el textil. La automoción debe añadirse a esos sectores según muchas opiniones. Esa extendida y justificada valoración nos ha llevado a solicitar e incluir cuatro colaboraciones en este número de PAPELES: la escrita por **José Manuel Mateu de Ros** y **Miguel Valle Garagorri** sobre la crisis siderúrgica; la de **Luis Gutiérrez de Soto** sobre la construcción naval; la de **Víctor Fabregat**, **Francisco Granell** y **Juan Antonio Salmurri** sobre el sector textil-confección, y la de **Isidro Rivilla** sobre la industria del automóvil.

No resulta posible comentar las diversas conclusiones a las que esas colaboraciones llegan y sobre las que se intenta atraer la atención de los lectores de PAPELES. Se ha procurado insistir cerca de los autores —que creemos han escuchado nuestras peticiones— en la presentación necesariamente breve, casi esquemática, de los complejos problemas sectoriales y en la obligación ineludible de ofrecer respuestas comprometidas a esos problemas.

A esas cuatro colaboraciones sobre los cuatro sectores críticos de la economía industrial se añaden otras dos, redactadas por buenos conocedores de sus problemas. Nos referimos a la industria española de fabricación de pastas, papel y cartón que se analiza en la colaboración de **Manuel Terán** y al sector de máquinas-herramienta para el metal que estudia **José Luis Gorospe**. Notas comunes de estos sectores son su

pérdida de competitividad y dinamismo que parecen reclamar oportunos y anticipados tratamientos por la política industrial.

Los dos últimos estudios, que completan las colaboraciones sobre los distintos sectores de la industria española, se refieren a la agroalimentación y a la vivienda. Nota común de estos sectores es que se les ha atribuido el desempeño de funciones importantes en la actual crisis. La agroalimentación aparece como un sector punta por el que ha apostado la política industrial de numerosos países. La vivienda como una alternativa esperanzadora para el tratamiento del desempleo en todas las economías con desocupación crónica y excedentes de mano de obra. Conocer los principales aspectos, que estos dos sectores estratégicos ofrecen en nuestra economía, constituye el propósito de las colaboraciones de **Manuel Delgado** y **Adolfo Roderó** —referida al sector agroalimentario— y de **José Luis Carreras** —que estudia cómo la crisis actual ha afectado al sector de la vivienda—. De nuevo aquí —al igual que en los restantes análisis de nuestra economía industrial— se comprueba que no hay soluciones inmediatas a esos problemas sectoriales, y que los cambios necesarios reclaman una lenta, perseverante y resuelta política que reforme las estructuras industriales disponibles.

LA ECONOMIA ANDALUZA

La sección que PAPELES dedica habitualmente a los problemas de las Comunidades Autónomas se ocupa de la economía andaluza, sin cerrar este tema que tendrá continuidad en el próximo número de la Revista. Esta división temporal del estudio que PAPELES dedica a la economía andaluza se justifica por la necesidad de ceñirse a unos límites de dimensión obligados en la Revista y por las siguientes y especiales circunstancias:

De una parte, la extensión geográfica de Andalucía —superior a algunos países europeos como Bélgica y Holanda—, su potencial demográfico y la diversidad de sus peculiaridades y problemas exigen un tratamiento discriminado y matizado que sin duda repercute en su amplitud. De otra parte, la existencia de un notable número de opiniones, obtenidas de personas con directa experiencia de la problemática andaluza y la disponibilidad de dos distintas colaboraciones, que aun estudiando la misma realidad lo hacen con diversa orientación, son todas ellas razones para ese tratamiento del tema en dos números diferentes.

Pese a esta división en dos números, la nota común de los estudios ofrecidos en esta sección es que se han concebido y realizado íntegramente, desde Andalucía, por economistas que viven diariamente los problemas de esa región. PAPELES ha ofrecido sus páginas para la difusión de sus ideas. Pero éstas son exclusivamente de economistas andaluces.

El trabajo de **Juan Ramón Cuadrado** y **Enrique Torres**, que se incluye en el presente número de PAPELES, estudia con los datos actuales los rasgos funcionales más destacados de la economía andaluza y su evo-

lución a lo largo de dos etapas claramente diferenciadas: 1955-64 y 1964-75, pasando a exponer luego las conclusiones sobre los problemas más graves y urgentes.

Los autores se sirven del análisis «shift-share» para exponer cómo se ha producido el crecimiento andaluz en los dos períodos señalados y cuáles fueron los sectores más dinámicos del mismo. La información estadística proporcionada por las Tablas Input-Output regionales han servido a **Juan Ramón Cuadrado** y **Enrique Torres** para apoyar con cifras sus conclusiones sobre las relaciones interindustriales, la debilidad de los intercambios entre Andalucía Oriental y Occidental y la integración regional de los distintos sectores productivos. La crisis actual ha tenido una gran incidencia, obviamente, en la economía andaluza. Pero sus problemas principales —como el paro— son de fondo y derivan de la deficiente articulación de su estructura productiva. Las acciones para el desarrollo de la región, emprendidas en otro tiempo, estuvieron faltas de coordinación y continuidad, además de dirigirse a aspectos aislados y concretos de la economía andaluza y no a su conjunto. En opinión de los autores, Andalucía tiene hoy clara conciencia de su propia entidad y esta actitud de su población, junto con el avance político hacia un régimen autonómico, proporcionará nuevos y dinámicos factores para la resolución —aunque no a corto plazo— de los profundos problemas que la economía andaluza tiene planteados.

El número 5 de PAPELES cierra sus páginas volviendo al tema de la crisis industrial, esta vez de la mano del reciente premio Nobel de Economía **Lawrence R. Klein**. Tres son los trabajos recogidos en la última sección de la Revista: una nota biográfica de **Lawrence R. Klein** redactada por el profesor **Angel Alcaide**, uno de los mejores conocedores de su obra y propulsor decidido de sus trabajos en España; el trabajo de **Klein** sobre la vertiente de la oferta, al que ya nos hemos referido al comienzo de esta Introducción Editorial, y una breve receta sobre la crisis industrial, redactada con humor a partir de las más recientes declaraciones de **Klein**, y en la que se enuncian sus principales propuestas para tratar la crisis industrial. Una crisis que marcará a cuantos la vivimos y cuyas soluciones deberíamos buscar con conciencia de la gravedad de sus consecuencias para nuestra vida económica, social y política y con la necesidad de articular sus posibles soluciones a partir de un continuado esfuerzo de todos los ciudadanos.

**LAWRENCE R. KLEIN:
UN ECONOMETRA
FRENTE A LA CRISIS
INDUSTRIAL**