

política tomando como base un arancel irracional. Pero, en todo caso, el punto sobre el que quisiera llamar la atención aquí es el de la necesidad de que la política arancelaria válida para el período de transición debe tener el rasgo principal de favorecer los sectores con potencial de futuro en la economía española. Se trata de adivinar los sectores que sobrevivirán en una economía de mercado y no de perpetuar la ineficiencia, cediendo a presiones incompatibles con el juego del mercado.

A mi juicio, el tratado de 1970 es un ejemplo característico de una política arancelaria a corto plazo en la que se favorecen especialmente los sectores de implantación tradicional de la economía española y se olvidan los sectores que en el decenio 1970-1980 se convertirían en exportadores como consecuencia de la transformación tecnológica que había ya experimentado nuestra economía. La larga duración del tratado de asociación ha perjudicado a estos sectores más dinámicos.

En el nuevo tratado comercial o en el acuerdo de integración que se adopte respecto de la CEE, este aspecto debiera tenerse en cuenta para configurar el tratado o el período de transición en forma tal que favorezca los intereses de industrias nuevas y con perspectivas de futuro en la economía española y no centrándose sobre el tipo de industrias que Landes ha llamado climatéricas y a las que pertenecen las contempladas en el tratado comercial de 1970. Ello no es óbice para aceptar que dicho tratado constituyó un indudable éxito y refleja una habilidad negociadora por parte de España que no es fácilmente repetible.

REFLEXIONES SOBRE EL SECTOR EXTERIOR

Jaime REQUEIJO GONZALEZ

EL PAPEL QUE PUEDE DESEMPEÑAR EL SECTOR EXTERIOR EN LA ECONOMIA ESPAÑOLA

HISTORICAMENTE el sector exterior español ha sido uno de los temas de debate, en ocasiones de apasionado debate, tantas veces como se ha tratado de reconducir nuestra economía hacia sendas de mayor crecimiento y menores desequilibrios. Y ello por dos razones, al menos: en primer lugar, porque la situación de nuestra balanza de pagos determina uno de los límites primeros de ese crecimiento, dada su peculiar estructura, de todos conocida; en segundo lugar, porque la etapa de rápida transformación 1960-1973 se apoya en un crecimiento hacia afuera cuya premisa fundamental vino dada por la liberalización del sector exterior decidida en 1959. Hoy, necesariamente, tenemos también que preguntarnos qué papel puede desempeñar el sector exterior en el ajuste, global y perentorio, de nuestra economía o, torciendo la pregunta para adaptarla al hilo conductor de estas reuniones, si una mayor y más profunda liberalización del sector exterior puede tener un efecto catártico sobre el resto de las variables fundamentales.

Aunque no es usual presentar, en primer lugar, las conclusiones —entre otras razones porque el lector puede pensar que, leídas éstas, todo lo demás sobra— nos parece razonable, en este caso, enumerar-

las ya: lo que se pierde en *suspense*, se gana, evidentemente, en claridad. A nuestro entender la pregunta anterior requiere una cuádruple respuesta: *a)* no es posible relanzar la economía española por la sola vía del sector exterior; *b)* nuestra posición en la actual división del trabajo es muy inestable y, consecuentemente, peligrosa; *c)* la liberalización del sector exterior debe entenderse, ante todo, como instrumento de racionalización de la actividad económica; *d)* el reforzamiento de nuestras cuentas exteriores pasa necesariamente por la política de lo que ya se denomina «reindustrialización».

NO ES POSIBLE RELANZAR LA ECONOMIA ESPAÑOLA POR LA SOLA VIA DEL SECTOR EXTERIOR

Para fundamentar esa afirmación, lo que equivale a decir que no es posible repetir la feliz experiencia de hace veinte años, nos parece necesario referirnos a la estructura de nuestro sector exterior, al contexto internacional en el que estamos insertos y a los espasmos que periódicamente sufre nuestra relación real de intercambio.

En el cuadro n.º 1 se analiza la relación balanza de bienes y servicios/Productos Internos Brutos en dos años significativos: 1961, al comienzo de la etapa de desarrollo abierto, y 1979, últimas estadísticas disponibles:

CUADRO N.º 1

PESO DE LA BALANZA DE BIENES Y SERVICIOS EN EL PIB

(En porcentaje)

1961	1979
18,14	28,06

Fuente: Banco de Bilbao, informes de 1961 y 1979.

De los coeficientes anteriores se infiere que nuestra economía está mucho más engastada en los mercados internacionales y que, por lo tanto, se ha hecho más dependiente de la economía mundial; el pulso de ésta le afecta hoy con mayor intensidad y ese pulso no cesa de debilitarse, como se advierte en el cuadro n.º 2.

Importa destacar, del cuadro anterior, la reducción del ritmo de crecimiento de los países industrializados de economía de mercado: dado que su producto agregado supone más del 60 por 100 del mundial (1), la depresión sufrida por esa zona ejerce una influencia dominante sobre las exportaciones mundiales que, desde el año 1973, ex-

perimentan una tendencia descendente en volumen (2). Más aún, las previsiones para los próximos dos años, en lo que se refiere a la tasa de crecimiento tanto del producto bruto como de las exportaciones, son inferiores a las observadas hasta el momento. No vamos aquí a extendernos sobre las causas de esa depresión, aunque sí queremos indicar que las sucesivas crisis energéticas, la creciente dificultad para recircular las divisas acumuladas por la OPEP y la muy irregular distribución de la renta mundial son tres factores de primordial importancia en la comprensión de la crisis.

En el cuadro n.º 3 se relaciona el valor de la importación de crudos de petróleo en España con el valor total de sus exportaciones.

Puede observarse que, en 1961, la quinta parte del valor exportado financiaba las compras de crudos; en 1979 se precisa más de un tercio de la exportación total; en los próximos años, y tras el empuje sufrido por los precios de referencia en 1980, la importación de petróleo absorberá más de la mitad de las exportaciones totales.

Como resultado de ese crecimiento en flecha del insumo energético básico, la relación real de intercambio española ha venido acusando empeoramientos casi continuos: se estima, en términos generales, que, en 1980, la pérdida alcanza, ya, con relación a 1973, un 30 por 100 (3).

En suma, un sector exterior más libre no actuaría en las presentes circunstancias de revulsivo —como lo hiciera en los años siguientes a la liberalización de 1959— porque está ya mucho más incrustado en una economía mundial de signo depresivo, porque se produce a plazo medio una circularidad nivel de actividad económica-importación de crudos que implica una restricción fortísima en el modelo de crecimiento hacia afuera (si la actividad económica se expande crece la factura petrolífera, con todos sus efectos negativos en el contexto de nuestra economía) y porque nuestra relación real de intercambio —que mide nuestra capacidad de importación— sufre deterioros periódicos a consecuencia de la política de precios de la OPEP. Los modelos teóricos de ajuste de balanza de pagos surgen como consecuencia del análisis de situaciones concretas —la condición de elasticidades críticas resulta de comprobar la ineficacia de muchas

CUADRO N.º 3

IMPORTACION DE CRUDOS DE PETROLEO/ EXPORTACION TOTAL

(En valor)

1961	1979
20,16	35,58

Fuente: Dirección General de Aduanas.

CUADRO N.º 2

CRECIMIENTO DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO 1960-1980

(Tasas medias de crecimiento anual a precios de 1977)

	1960-70	1970-80
Todos los países en desarrollo	5,6	5,3
Países industrializados	5,0	3,1
Países exportadores de petróleo con superávit de capital	10,5	8,4
Países con economía de planificación centralizada.	—	5,2

Fuente: Banco Mundial, informe anual 1980.

devaluaciones en el marasmo internacional de los años treinta— y cualquier medida que afecte a nuestro sector exterior debe de contemplar, necesariamente, el entorno en el que nos movemos y nuestra posición en ese entorno. Una vez más debemos comprender, como Meade pusiera de relieve hace treinta años, que el ajuste exterior no depende de un solo país, sino de todos los que intervienen en el modelo (4).

NUESTRA POSICION EN LA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO ES, EN LA ACTUALIDAD, INESTABLE Y PELIGROSA

De 1961 a 1979 España ha experimentado un proceso de desarrollo acelerado, muy especialmente en el lapso 1961-73: la adopción del modelo de desarrollo abierto, iniciado en 1959, más la gran onda expansiva mundial, en especial la de los países desarrollados occidentales, fueron los vectores del cambio. De 1961 a 1979 nuestra exportación se multiplicó por treinta, en términos corrientes, y su composición se modificó de la forma señalada en el cuadro n.º 4.

Observemos, ante todo, que la exportación primaria —productos agrícolas, alimenticios y minerales— supone, en 1961, un 66,1 por 100 de la exportación total y, en 1979, sólo el 25,8 por 100. Las cifras son, por lo tanto, suficientemente reveladoras: nuestro país se ha ido industrializando y precisamente la vertiente exportadora de su sector exterior refleja esa industrialización creciente. Nos encon-

CUADRO N.º 4
ESTRUCTURA DE LA EXPORTACION
(Porcentajes)

PRODUCTOS	1961	1979
Productos agrícolas y alimenticios (Secciones I, II, III y IV)	55,2	20,8
Productos minerales (Sección V)	10,9	5,0
Productos químicos, caucho y plásticos (Secciones VI y VII)	5,0	10,2
Materiales textiles y sus manufacturas (Sección XI).	7,4	5,2
Calzado, etc. (Sección XII)	0,7	4,0
Metales comunes y manufacturas de estos metales (Sección XV)	8,1	15,9
Máquinas, aparatos y material eléctrico (Sección XVI).	3,1	12,6
Material de transporte (Sección XVII)	0,5	13,6
Otros (Secciones, VIII, IX, X, XIII, XIV, XVIII, XIX, XX y XXI)	9,0	12,6
TOTAL	100,0	100,0

Fuente: Dirección General de Aduanas.

contramos ahora precisamente en el umbral, en el indefinido umbral, que separa el desarrollo del subdesarrollo (5).

Sin embargo hay un elemento que no podemos ignorar, al sopesar el desarrollo alcanzado en ese lapso: el fuerte crecimiento de nuestros costes sala-

riales. El cuadro n.º 5 pone de relieve esa característica.

Ello no quiere decir que los costes laborales españoles sean los más altos de los países OCDE. Como el mismo trabajo del Instituto de Economía Alemana revela, se sitúan, junto con los de Gran Bretaña, Irilan-

CUADRO N.º 5
AUMENTO DE LOS COSTES LABORALES 1970-79,
CALCULADO SOBRE EL VALOR DEL MARCO

PAISES	Aumento %	PAISES	Aumento %
España	208,7	Grecia	107,6
Japón	182,5	Alemania	101,0
Austria	157,1	Italia	99,2
Suiza	156,2	Irlanda	87,6
Bélgica	155,4	Gran Bretaña	63,5
Holanda	147,8	Suecia	51,3
Dinamarca	126,4	Canadá	11,3
Francia	115,1	Estados Unidos	0,0

Fuente: «Cinco Días», 16-9-80. Reproduce un estudio del Instituto de Economía Alemana. Los costes salariales de Estados Unidos no han aumentado debido a la continua depreciación del dólar con respecto al marco.

da y Grecia, en la parte inferior de ese conjunto de países; pero se mueven ya en las dimensiones de los países industrializados (sólo son algo inferiores a los de Japón) sin contar con la productividad y la capacidad de innovación técnica de esos países. Este es el primer aspecto que debe tenerse en cuenta al pulsar nuestra situación actual en los mercados internacionales; el otro es la competencia de los países de industrialización reciente.

Tanto en Extremo Oriente como en América Latina han surgido una serie de países que presentan las características siguientes: 1) cuentan con una mano de obra barata y disciplinada; 2) su nivel técnico permite aumentar velozmente la producción industrial, tanto más si se tiene en consideración la presencia, en su espacio económico, de muchas empresas multinacionales; 3) su crecimiento se basa en la impulsión de las exportaciones. Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong-Kong son los más destacados del Extremo Oriente; Brasil, Méjico y Argentina ocupan esa misma posición en América Latina. De todas maneras, y a los efectos de esta reflexión, son los países de Extremo Oriente los que más importan, puesto que un 63 por 100 de las exportaciones de productos manufacturados de los países en vías de desarrollo proceden de esa zona (6); si se tiene en cuenta que los costes salariales son, en los países mencionados, inferiores a los españoles y, en el caso de los de Extremo Oriente, menos de la mitad de los nuestros (7) y que el grueso de sus exportaciones se concentra en la confección y los textiles, cuero y calzado, juguetes, artículos

deportivos, electrónica, maquinaria eléctrica, construcciones y fabricaciones metálicas, se comprenderá por qué hemos afirmado que nuestra posición en la división internacional del trabajo es inestable y peligrosa.

Es inestable porque, de no modificar la composición de nuestra exportación, nos veremos expulsados de una serie de mercados sin haber podido captar otros de distinta condición cuantitativa y tecnológica; más aún, no nos será posible prever nuestro ritmo de desarrollo futuro porque la variable exterior fundamental seguirá un comportamiento errático.

Es peligrosa porque, con una exportación aprisionada entre la competitividad salarial de los países de reciente industrialización y la productividad tecnológica de los más industrializados, el modelo de desarrollo abierto puede quedar paralizado como resultado de dos fuerzas: la incapacidad para financiar la importación y la cadena de crisis sectoriales resultante de una acrecentada competencia en nuestro propio mercado.

LA LIBERALIZACION DEL SECTOR EXTERIOR DEBE ENTENDERSE, ANTE TODO, COMO INSTRUMENTO DE RACIONALIZACION DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA

De las dos reflexiones anteriores puede deducirse, erróneamente, que somos partidarios de reforzar la protección de nuestro sector exterior, lo cual, por otra parte, no tendría tampoco nada de original (8). Pero

no es ese nuestro punto de vista. Hemos querido, tan sólo, poner de manifiesto que ni las condiciones externas ni las internas son las mismas que las existentes en 1959 y que, por lo tanto, nuestro sector exterior ya no puede jugar el papel principalísimo que le correspondió en la expansión de los años sesenta. Los nuevos esfuerzos liberalizadores deben ir encaminados a otro fin: racionalizar nuestra actividad productiva, adecuarla al contexto en el que deseamos encuadrarnos. Partimos así de un principio suficientemente conocido: que la liberalización de la importación —entendida como rebaja y armonización de la protección exterior— es uno de los requisitos necesarios para espolear nuestra exportación. También las razones de ese aserto son del dominio de todos: a) en un país como España, muy engastado ya en los mercados internacionales, la protección dispensada a la importación se traduce, de una u otra forma, en una desprotección a la exportación; b) por la vía de las mejoras tecnológicas y de la competencia exterior se obliga al sistema productivo a reorientar los recursos con mayor eficacia; c) la tasa comparada de inflación es un indicador de competitividad exterior y toda medida anti-inflacionista, como es la liberalización exterior, tiende a reforzar esa competitividad. Sucede, sin embargo, que los efectos negativos de la menor protección se advierten con gran celeridad, mientras que los positivos se esparcen en el tiempo: el coste marginal y el beneficio marginal no tienen, consecuentemente, la misma repercusión política, lo que hace que, en tiempos de crisis, exista una clara preferencia política por el aumento de la protec-

ción. Basta, sin embargo, con volver la vista atrás para darse cuenta de que la protección generalizada no hizo sino enconar los problemas derivados de la Gran Depresión de 1929 y que el período autárquico de la reciente historia económica de España (1939-1959) sólo sirvió para distorsionar hasta límites insospechados la estructura productiva de nuestro país y para mantenerlo en un pozo tecnológico.

¿Qué medidas concretas pueden preconizarse para facilitar esa racionalización productiva? Tres, de carácter general: flexibilizar la protección del sector agrícola, eliminar las restricciones cuantitativas, coordinar y reducir el nivel de derechos arancelarios.

En el primero de los casos nos estamos refiriendo al Comercio de Estado, cuya desaparición progresiva está ya anunciada en el Programa Económico del Gobierno de 1979. En este caso no se trata de reducir la protección, sino más bien de cambiar su forma, privatizando las importaciones y, por lo tanto devolviendo al área de decisiones privadas, lo que, hasta el momento, vienen siendo decisiones públicas adoptadas, por el curso normal del acontecer político, en medio de fuertes turbulencias.

Pese a los esfuerzos realizados en los últimos cuatro lustros todavía coexisten distintos regímenes de comercio de importación: liberado, contingentado, bilateral en sus expresiones genéricas. Independientemente de sus aspectos positivos —todo régimen no liberado permite, por lo menos, negociar con los distintos países y obtener, en ocasiones, ciertas com-

pensaciones nada desdeñables— valdría la pena acelerar la liberalización total (salvo casos muy especiales) y conocer, de esta forma, la tensión verdadera de la demanda para cada mercancía, así como el grado de competitividad exterior. Como ya ha sucedido en otras ocasiones, se podría comprobar así que los desperfectos provocados en nuestros sectores industriales por esa liberalización son menores que los augurados y que la respuesta interna se hace más ágil y profunda.

Queda el tema del nivel de derechos arancelarios, puesto que nuestra futura incorporación al Mercado Común —futura y erizada de problemas— obligará a modificar la figura del ICGI. Coordinar un arancel como el español, con notables dientes de sierra, no es tarea fácil pero, puesto que todos los caminos nos llevan hacia la Tarifa Exterior Común de la CEE, valdría la pena impulsar su acercamiento a sus niveles, especialmente en aquellos sectores en los que la protección media nominal es más del doble de la del Mercado Común: plásticos, papel, textiles, calzado, material eléctrico y mecánico entre otros (9).

Ese haz de medidas liberalizadoras, que encontrarán fuertes resistencias en la hora presente, deben disciplinar los futuros comportamientos de nuestra economía y ayudarnos a buscar nuevos huecos en los mercados internacionales y una posición más estable en la división internacional del trabajo.

LAS MEDIDAS FUNDAMENTALES SON LAS QUE ATAÑEN A LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA

El sector exterior constituye una reducción simplificada, pero significativa, de lo que ocurre en el conjunto de la economía. Y el sector exterior español no hace sino reflejar dos características de nuestro sistema productivo: 1) la falta de recursos energéticos de cierta entidad; 2) un bajo nivel tecnológico que, unido al continuo aumento de los costes de la mano de obra, socava nuestra presencia en muchos mercados internacionales. Ante esa situación caben dos soluciones: 1) tratar de capear la crisis, a la espera de que las condiciones internacionales mejoren; 2) atravesar la crisis, en busca de una transformación productiva que nos haga ocupar un lugar distinto en la división internacional del trabajo. El primero de los caminos, que implica apuntalar la crisis y adoptar una economía de transferencias, lleva a un callejón sin salida; el segundo, que supone evidentemente una acción sectorial y el establecimiento de un orden de preferencias, debe permitir una reconducción a medio plazo de la economía española hacia ritmos de expansión más elevados y, consecuentemente, hacia la recuperación de sus equilibrios fundamentales. Es, evidentemente, un camino más arriesgado y difícil pero, a nuestro entender es el único posible: por eso hemos señalado que el reforzamiento de nuestras cuentas exteriores pasa por la política de reindustrialización.

Antes de enumerar algunos rasgos de esa reorientación industrial queremos poner de manifiesto nuestra postura ante un debate, académico en apariencia pero que determina objetivos diferentes en el plano de la política económica. Nos estamos refiriendo a la intensidad factorial de la producción. A nuestro entender no es posible intentar resolver el problema del paro alterando las funciones de la producción, para emplear dosis mayores de mano de obra, o impulsando los sectores intensivos en trabajo. A los niveles tecnológicos actuales, y con el nivel medio de los salarios españoles, toda decisión de ese tipo no hará sino limitar aún más nuestras posibilidades de crecimiento y agravar, consecuentemente, el problema del paro. No es posible alterar las funciones de producción, en la mayoría de los casos, porque no hay sustituibilidad capital-trabajo que no se traduzca en una disminución del rendimiento (elevación de costes) y de la calidad; dados los costes salariales españoles, expandir los sectores de fuerte densidad de trabajo es ir absolutamente contra corriente y vernos desplazados, aún más, de los mercados internacionales por los países de reciente industrialización. Sólo en el caso de bienes no comercializables podría pensarse en una acción de este tipo, pero ello supondría pasar por alto su efecto sobre la tasa de inflación y, necesariamente, sobre la competitividad exterior. Hay que partir, por lo tanto, de una premisa fundamental: para absorber paro es preciso reavivar nuestro ritmo de crecimiento y para acelerar ese ritmo hay que modificar la estructura productiva, impulsando decididamente esa transformación.

No pretendemos diseñar aquí un plan global de acción pero sí creemos que hay dos frentes en los que se puede perder o ganar la batalla: el energético y el sectorial.

España es un país pobre en recursos energéticos convencionales (energía hidráulica, gas natural, petróleo y carbón); por lo tanto, su dependencia exterior es, en este terreno, muy acusada (10). No hace falta insistir en las consecuencias que tal dependencia acarrea: apoyarse fuertemente en la energía de importación, especialmente en el petróleo, equivale a renunciar a controlar el proceso de crecimiento: la succión de renta de la OPEP es totalmente imprevisible. De ahí la necesidad, a nuestro entender, de superar cuanto antes esa dependencia. Por varias vías. La primera de ellas debe consistir en reducir el consumo. Reducirlo a través de la innovación tecnológica y de los incentivos para incorporarla a todos los ámbitos. Estimamos que las motivaciones fiscales pueden constituir el camino más adecuado. La segunda vía debe consistir en aumentar la producción de energía nacional, poniendo en marcha cuanto antes las centrales atómicas puesto que, pese a los riesgos que entrañan, no se ve, por el momento, cómo puede afectarse el empalme con las energías no contaminantes sin pasar por el puente de la fisión nuclear. Y, finalmente, un país como España debe realizar todo tipo de esfuerzos para hacer rentables las múltiples fuentes energéticas cuya explotación está en fase experimental: eólicas, marinas, geotérmicas, cultivos energéticos y, muy especialmente, la energía solar (11). El autor de estas líneas no es un especia-

lista en energía pero está convencido de que, con los actuales niveles de conocimiento técnico —y con una técnica que se desarrolla aceleradamente—, debe ser posible aumentar considerablemente la oferta de energía no convencional si se aplican a ese fin los recursos necesarios y existe un decidido apoyo público a todo proyecto razonable de explotación. En ningún terreno puede ser más eficaz la acción, directa e indirecta, del sector público que en la búsqueda de una relativa independencia energética.

La reconversión industrial depende, a nuestro juicio, de una política sectorial selectiva. También contra la opinión muy generalizada, entendemos que los sectores en crisis —construcción naval, siderurgia, material de transporte, bienes de equipo, etcétera..., no delimitan parcelas industriales porque lo que está en crisis no es el sector en sí sino una determinada forma de producción. La demanda mundial para barcos, chapa de acero, vehículos o tornos existe, pero existe para determinados tipos de esos bienes, fabricados con una determinada técnica. De lo que se trata es de introducir esa técnica en nuestra forma de producción, importándola en la mayoría de las ocasiones. Lo cual nos remite, inexorablemente, a la inversión exterior dado que España no posee tecnología avanzada propia. En los próximos años habrá que recurrir, ampliamente, a la oferta de tecnología extranjera para posibilitar la reindustrialización, tratando, eso sí, de adaptar lo antes posible esa tecnología a nuestras ventajas comparativas.

No es propósito de esta comunicación presentar un plan

concreto de acción sectorial pero sí es posible esbozar una serie de recomendaciones que tienen, precisamente, en cuenta todo lo que hasta aquí hemos señalado respecto a nuestra posición exterior:

a) El sector pesquero y el agrícola, hoy acosados desde muchos ángulos, deberían transformarse a la mayor celeridad posible: es preciso evitar los graves problemas que plantea el hecho de que dos tercios de nuestras capturas se efectúen en caladeros extranjeros; es necesario utilizar, de verdad, el potencial agrícola que España tiene, especialmente en toda una serie de producciones hortofrutícolas.

b) En los sectores más afectados por la competencia de los países de reciente industrialización debe buscarse un fuerte aumento de la productividad, que se traduzca en reducción de costes, y un salto cualitativo hacia técnicas y productos más complejos.

c) Es necesario empujar la industria electrónica, trampolín y cabecera de la reindustrialización.

d) Debe impulsarse, por todos los medios posibles, la producción cultural, en su sentido más amplio: no puede desdeñarse la ventaja comparativa que entraña la difusión del idioma español.

e) Repetimos la necesidad de apoyarse en la inversión extranjera —es decir, en las empresas multinacionales— para impulsar el cambio y provocar, en toda nuestra estructura industrial, el giro necesario que nos asiente en toda una serie de mer-

cados en los que hoy nuestra presencia es apenas perceptible.

NOTAS

(1) Estimación efectuada a partir de los datos del World Development Report 1980 (Banco Mundial), págs. 110 y 111.

(2) Según *El Comercio Internacional 1978-79*, del GATT, la evolución de las exportaciones mundiales desde 1963 ha sido la siguiente:

	AÑOS							
	1963-73	1973-78	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Porcentajes de variación en volumen	8,5	4	-3	11	4,5	6	5	2,5 (previsión)

(3) FUENTES QUINTANA, E., Prólogo a *Política Económica de España*, coordinado por Luis Gámir (Alianza Universidad, Madrid, 1980), pág. 12.

(4) *The Balance of Payments* (Oxford University Press, Londres, 1962. Edición primera de 1951). En especial véase el capítulo X.

(5) Recordemos que el Banco Mundial (World Development Report, 1980) nos coloca, junto con Israel, en la puerta de entrada del grupo de países industrializados occidentales pero formando parte, todavía, de los países en desarrollo.

(6) Véase *La crisis industrial actual y la*

competencia de los países de Extremo Oriente, «Coyuntura Financiera», noviembre de 1980), pág. 34.

(7) *Ibidem*, pág. 36.

(8) Véase, por ejemplo, *Pour un nouveau protectionisme*, de Jean-Marcel Jeanneney (Seuil, París, 1978). En este caso se trata de un proteccionismo a escala europea, destinado a contrarrestar la competencia exterior y a reforzar el peso económico y político de Europa. Evidentemente, Jeanneney no ha olvidado a List y a la Alemania del siglo diecinueve.

(9) Datos del Ministerio de Comercio.

(10) Según J. L. DÍAZ FERNÁNDEZ (*La crisis energética*, PAPELES DE ECONOMÍA ESPA-

NOLA, n.º 1) para 1987, y de acuerdo con los datos disponibles y un crecimiento del PIB del 4 por 100 anual de 1979 a 1987 (supuesto optimista a estas alturas) nuestra oferta de energía primaria cubrirá el 30 por 100 de nuestra demanda. En ese documentado trabajo se calcula que el precio del barril de petróleo alcanzará los 29 dólares barril (en dólares de 1979) en 1987. La segunda crisis del petróleo ha venido a demostrar, una vez más, que cualquier previsión queda muy por debajo de la realidad: en 1980 ya se ha superado ese precio.

(11) Véase, sobre este punto, *L'an 2000. Apotheose ou apocalypse?*, de Jean-Paul Simeray (Económica, París, 1980). Especialmente los capítulos III, IV y V.

ALGUNOS DETERMINANTES DEL TIPO DE CAMBIO EN ESPAÑA *

Guillermo DE LA DEHESA

EL ESTADO TEORICO DEL PROBLEMA

EXISTEN una serie de versiones, que podríamos llamar básicas, sobre la determinación de los tipos de cambio.

La primera es la de la teoría clásica de la paridad del poder adquisitivo, elaborada originalmente por Gustav Cassel, que establece que el tipo de cambio se mueve en el tiempo de tal manera que compensa los mo-