

LOS SECTORES PRODUCTIVOS ESPAÑOLES ANTE EL RETO COMUNITARIO DE LOS AÑOS NOVENTA

Juan VELARDE FUERTES

I. DE NACION A MIEMBRO DE LA COMUNIDAD	58
II. LA DIFÍCIL CONVERGENCIA	59
III. LAS DIEZ CARACTERÍSTICAS AGRARIAS	60
IV. LA INDUSTRIA: AUJE Y TRANSFORMACION	63
1. Crisis y problemas de reconversión industrial	64
2. La competitividad del comercio internacional industrial español	65
3. Seis choques que amenazan a la industria	66
4. Especial consideración de un posible choque energético	68
5. Los problemas del PEN	69
V. LOS SERVICIOS Y EL BIENESTAR	72
1. Los subsectores terciarios	73
2. El caso especial del turismo y su posible crisis	74
VI. EXIGENCIA COMUNITARIA	76

I. DE NACION A MIEMBRO DE LA COMUNIDAD

DEL mismo modo que, a finales del siglo XVIII, España pasó, como señala el título de un ensayo del profesor Prados de la Escosura (1988), de tener una economía imperial a tener sólo una economía nacional, ahora da el salto desde esa economía nacional a una comunitaria.

Los primeros pasos de la nueva orientación aparecieron con el viraje aperturista de 1959, comúnmente conocido con el nombre de Plan de Estabilización. Con él, los dados rodaron sobre la mesa y señalaron que sólo se trataba de una cuestión de tiempo el que España ingresase en la OTAN y se integrase en la economía comunitaria europea. Nuestra patria pasaría a no tener sentido si se marginaba de ambas opciones. Pero para escuchar los acordes de la sinfonía comunitaria resultó preciso antes afinar los instrumentos. Cuatro

fueron los pasos esenciales dados en este sentido. En primer lugar, el desarrollo del mensaje del citado Plan de Estabilización de 1959. El segundo paso fue el Acuerdo Preferencial de 1970. El tercero, el Pacto de la Moncloa de 1977, que permitió pensar en dar el último de ellos, con las negociaciones que condujeron a nuestra inclusión como miembro de pleno derecho de la Comunidad Económica Europea. Desde el 1 de marzo de 1986, así ha sucedido. El ingreso de la peseta en el Sistema Monetario Europeo (SME), en junio de 1989, ha concluido por encajarlo todo, así como nuestra participación cada vez más intensa como miembro efectivo de la OTAN y de la Unión Europea Occidental.

La década de los noventa contempla, además, dentro del panorama comunitario europeo, una situación especialmente interesante porque, de acuerdo con el viejo mensaje de Hallstein, la CE ha superado, prácticamente, su primera etapa: la de la unión

aduanera. Quedan ahora los problemas inherentes a las dos que vienen a continuación: la unión económica y la unión política. La década presente va a ser decisiva en este sentido. De aquí que convenga observar si España está preparada para seguir adelante y beneficiarse de un doble y esencial cambio estructural que ha ocurrido en el ámbito comunitario.

El primero procede de un viejo planteamiento doctrinal que, en pugna violenta con el nacional-socialismo, surgió alrededor del denominado Círculo de Friburgo, encabezado por las aportaciones de Franz Böhm, Walter Eucken y Hans Grossmann-Doerth (1937), sin olvidar las del valeroso Adolf Lampe que, más adelante, tras ser formuladas de modo preciso por Eucken (1943), acabaron enlazándose con las de Alfred Möller-Armack, Wilhelm Röpke (1979) y Alexander Rüstow (1957) hasta constituir la osamenta básica de la economía social de mercado, en la que se basó el proceso de recuperación, primero, y de fuerte expansión, después, de la República Federal Alemana tras la catástrofe experimentada por el III Reich en la segunda guerra mundial. Como señala Alfred Schüller (1991), este modelo se basa en la «*primacía de la política monetaria*: deben evitarse, mediante la creación de un mecanismo regulador que asegure el valor del dinero y la estabilidad monetaria, las distorsiones de los precios de mercado y la inflación y deflación, que suponen una amenaza para todo el ordenamiento económico».

El segundo es también decisivo. Herman Giersch, el economista alemán que popularizó la expresión de «*euroesclerosis*», en su conversión hacia el «*europti-*

mismo», diría en este sentido: «Al crear un amplio mercado, 1992 proporcionará a Europa la oportunidad de superar sus problemas estructurales».

II. LA DIFÍCIL CONVERGENCIA

Aprovechar ambas posibilidades constituye nuestra gran tarea histórica. Sin embargo, es evidente que ésta va a ser, a la par, extraordinariamente atrayente y no menos extraordinariamente difícil. Ambas cosas quedan patentes incluso con el siguiente cálculo en exceso favorable para nosotros por referirse no sólo a España, sino a Irlanda, Grecia y Portugal. Como señala el profesor Fuentes Quintana (1992), las diferencias que separan el nivel del PIB por habitante de España y el PIB medio de la Comunidad Europea «son hoy importantes. Esas diferencias nos recuerdan que España es hoy un país europeo *de iure*, pero no es un país europeo *de facto*, pues nuestro PIB por habitante se sitúa en el 75,3 por 100 del PIB medio comunitario».

Por otro lado Juan Pérez-Campanero (1992), basándose en una investigación de Paul de Grauwe y Daniel Gros (1991), nos ha señalado, a través de un indicador sintético de la posición económica del país llamado *indicador UEM*, cuya desviación típica entre países comunitarios constituiría un *indicador de divergencia*, dónde se encuentra realmente España en el espacio y en el tiempo.

El indicador se confecciona con cinco sumandos: la inflación medida por el IPC; el déficit público en relación con el PIB; la tasa porcentual de desempleo; el superávit del sector público preciso para que, en diez años, la

CUADRO N.º 1

INDICADOR UEM (DE GRAUWE Y GROS)

PAISES	1983	1987	1989	1991
Francia	19,6	13,4	12,1	11,5
Alemania	10,8	3,2	2,3	12,9
Holanda	19,6	16,4	14,3	13,2
Dinamarca	28,2	11,0	15,1	13,8
Reino Unido	19,2	19,1	16,6	14,5
Portugal	51,5	25,2	23,3	25,4
Bélgica	37,3	26,3	24,6	25,6
España	34,9	27,8	27,8	26,4
Irlanda	47,7	34,4	27,4	27,1
Italia	36,2	29,8	32,3	32,1
Grecia	38,5	39,6	48,0	53,2
CE	31,2	22,4	22,2	23,2

deuda pública en relación con el PIB caiga hasta la media comunitaria, calculada aproximadamente como la décima parte de la diferencia entre la relación de la deuda pública con el PIB de cada país y la relación media comunitaria; finalmente, la relación entre el déficit por cuenta corriente y el PIB.

Ordenando los países de menor a mayor *indicador UEM* en 1991, se ha construido el cuadro número 1, en el que se elimina a Luxemburgo.

Según el referido trabajo de Pérez-Campanero, «hay un primer grupo de países relativamente sólidos, entre los que se encuentran Alemania, Francia, Dinamarca y Holanda». Quedarían «en el siguiente nivel», Portugal y el Reino Unido, «al que seguiría otro grupo de países como Bélgica, España e Irlanda». Las cifras más altas corresponden a Italia y, sobre todo, a Grecia, añadiéndose que, como la desviación *standard* pasa a 9,9, frente al 11,6 de 1989, «parece avanzarse algo en la dirección de mayor convergencia».

Lo dicho nos obliga a plantear

como cuestión crucial y básica la de la convergencia de nuestra economía con la comunitaria. Si no tenemos cabal idea de que sin este acercamiento no son posibles pasos hacia adelante, no será siquiera imaginable que se produzca el aprovechamiento en favor de España de las dos ventajas estructurales comunitarias antes señaladas. En cambio, sería posible un rápido desarrollo económico español si acertásemos a situarnos de modo tal que fuésemos impulsados, de modo automático, por ese nuevo planteamiento estructural comunitario.

Tal convergencia de España con la CE exige un amplio conjunto de condiciones generales del sistema económico. Estas condiciones no son exclusivamente monetarias y financieras, sino que afectan también a los sectores productivos, incluyendo en éstos una visión que complete los enfoques macroeconómicos. Conviene observar que este planteamiento requiere, también, tener en cuenta las interdependencias entre estos sectores, y la discusión de si el conjunto de medidas comunitarias que se van a adoptar a lo largo de la década

final del siglo XX va a ser, o no, de posible asimilación por nuestra economía. Sólo de una observación simultánea de todo esto en relación con la convergencia se derivará la orientación adecuada que conviene dar a nuestra política económica. Como lo corriente son los estudios monetarios y financieros, conviene comenzar a plantear de qué manera se presentan, ante el reto comunitario, las principales actividades productivas españolas, incluyendo, si es posible, alguna reflexión basada en planteamientos *micro*. Esto exige comenzar a repasar con algún cuidado los problemas más acuciantes de los tres grandes sectores —el agrícola o primario, el secundario o industrial, y el terciario o de los servicios— en que podemos dividir, esencialmente, a la economía. Al ofrecerse ese esquema productivo, con facilidad se desprenderán las reformas precisas para impulsar el paso definitivo de España al ámbito comunitario de un modo tal que perciba un máximo de ventajas por ello. En lo que sigue, que es un simple esquema previo, no se contiene estudio especial alguno sobre la construcción, cuestión en la que comparto totalmente los puntos de vista que en este mismo volumen expone Carreras Yáñez.

III. LAS DIEZ CARACTERÍSTICAS AGRARIAS

Comencemos por nuestra actividad rural. Diez características esenciales se perciben de inmediato en ella, proporcionándole su singularidad. La primera podríamos enunciarla con el epígrafe de *la caída de los valores relativos agrícolas*. En 1991, según el avance de la Contabilidad Nacional para 1990 elaborado

por el INE, el sector representaba un poco más del 5 por 100 de nuestro producto interior bruto (PIB). En el mismo avance para 1991, ya no llega a ese 5 por 100. Además, este porcentaje, por ser el mínimo de nuestra historia, marca una tendencia decreciente que, muy probablemente, va a continuar. También muestra una *fuerte caída la población activa agraria*, que si en 1900 era el 66 por 100 de la población activa total, en 1990 ya sólo significaba el 11 por 100. Esto supone pasar de 4,6 millones de personas en la población activa agraria a sólo 1,6 millones en el cuarto trimestre de 1990. Hasta 1950, el descenso de la población activa agraria había sido pequeñísimo en su porcentaje. En ese medio siglo, éste se había visto rebajado en sólo 11 puntos porcentuales. En los cuarenta años que siguen, se disminuyen 38 puntos porcentuales más. Todo ello muestra una alteración esencial en la función de oferta agrícola que ha de profundizarse aún bastante más. Escudero Zamora (1985) consideraba que el excedente de mano de obra agraria en 1984 podía situarse en unos 300.000 activos. Sin embargo, de 1984 a 1990 se han perdido, con ventaja para la productividad, alrededor de 500.000 activos agrarios. Da la impresión de que la estimación de Escudero Zamora ha sido por defecto y que incluso ahora es posible esperar, a pesar de la rapidísima caída de nuestra población agraria —la mayor, históricamente, de Europa—, que ésta se profundice más aún, con lo que las alteraciones en la función de producción en el campo español, que ya se han producido con mucha hondura, se incrementarán más todavía.

Pero la segunda característica, sin la que lo anterior resulta pe-

ligrosamente engañoso, es que existe un *crecimiento en valores absolutos del conjunto de las cosechas*. Desde 1901 a 1990, con todas las limitaciones que se quieran, he calculado en un 55 por 100 el crecimiento, en pesetas constantes, del valor total de aquéllas. En magnitudes físicas, esa situación también se comprueba de 1900 a 1990. En trigo se pasa de 2,7 millones de toneladas a 4,8 millones; en cebada, de 1,2 millones a 9,4 millones; en maíz, de 0,7 millones a 3,1 millones; en patatas, de 2,3 millones (en 1902) a 5,4; en remolacha azucarera, de 0,7 millones a 7,2; en cítricos, de menos de 1 millón a 4,7; en mosto, de 22,6 millones de hectólitros a 42,5; en aceite de oliva, de 0,1 millones de toneladas a 0,6 millones.

Para entender del todo este auge productivo en cosechas y en rendimientos de éstas, posiblemente convenga eliminar las consecuencias de la colosal recolección de 1988, así como las bastante malas de 1989 y 1990. De ahí que quizá sea preferible calcular en miles de millones de pesetas de 1930 lo que significan las principales recolecciones españolas, comparando las cifras de 1930 —momento típico de nuestra agricultura tradicional— con las de 1985. Existe, como era de esperar, una baja (al descender de 0,5 miles de millones de pesetas a 0,2) en las leguminosas, que se comportan en nuestra dieta como típicos bienes inferiores. Existe un mantenimiento del valor de la oferta de productos de la vid, aunque suba vertiginosamente el número de hectolitros de vino: de 19 millones en 1930 a 32 en 1985. Los cereales experimentan una cierta subida: de 3,4 miles de millones de pesetas en 1930 a 4,3 en 1985, pero en ellos destaca lo sucedido

con la cebada. El tradicional cereal rey, el trigo, pasó de 2,7 millones de toneladas en 1900 a 5,3 en 1985, pero aun así el cetro le fue arrebatado por la cebada, que saltó de 1,2 millones de toneladas en 1900 a 10,7 en 1985, a causa de su papel en los piensos. También es espectacular la subida del maíz: de 0,7 millones de toneladas en 1900 a 3,5 en 1985.

Otro sector que aumentó su valor añadido generado fue el *olivar*, que pasó de 0,2 a 0,5 miles de millones de pesetas de 1930 entre 1930 y 1985. Los saltos espectaculares se producen, como era de esperar, en hortalizas —entre ambas fechas, su valor pasa de 0,2 a 2,4 miles de millones de pesetas en 1930—; frutas, que pasan de 0,3 a 3,2 miles de millones de pesetas en 1930, y la renta de la ganadería —que encubre producciones crecientes de carne, leche y huevos—, que salta en el período de 2,3 miles de millones de pesetas de 1930 a 8,4. Por supuesto, la pesca no es una excepción, pues la desembarcada pasa de 0,1 millones de toneladas en 1908 a 1,0 en 1990.

También es necesario añadir, como tercera característica, *la notable importancia espacial* que la producción rural tiene en España. Si nos basamos en la estimación del Servicio de Estudios del Banco Bilbao Vizcaya (1990) —aún no se ha publicado otro más reciente, pero, aunque esté a punto de aparecer, no merece la pena esperar, porque las diferencias no van a ser muy importantes—, nos encontramos con que, para 1987, la España que tiene un porcentaje en la población activa dedicada a la agricultura y silvicultura igual o superior al doble de la media nacional ocupa 323.951 kilómetros cuadrados, o sea, el 64,2 por 100 de la superficie na-

cional, en la que vive un total de 9.980.880 habitantes, el 25,7 por 100 de los de toda España. Si agregamos la España que tiene igual o superior porcentaje en la población activa agrícola que la media nacional, pero que no alcanza el doble, observamos que, en total, con igual o superior porcentaje que la media española, están 399.755 kilómetros cuadrados, lo que significa el 79,2 por 100 de la superficie nacional, en la que viven 16.874.972 habitantes o, lo que es equivalente, el 43,5 por 100 de la población española. El primer conjunto, el más fuertemente agrario, abarca todo el interior de España —o sea, las provincias no marítimas, sin incluir a Alava ni a Sevilla—, salvo los islotes de Madrid, Valladolid, Zaragoza, Orense y Navarra. Además se asoma al Cantábrico por Lugo y al Mediterráneo por Granada, Almería y Murcia. El conjunto más amplio aumenta al interior con Pontevedra y Orense en Galicia; Navarra, en la conexión entre el Valle del Ebro y la Cornisa Cantábrica; Castellón, en la costa valenciana, y Huelva, Sevilla y Cádiz en el valle bajo del Guadalquivir. El primer grupo, en relación con el sector primario, produce 944.776 millones de pesetas, o sea, el 52,6 por 100 del valor añadido bruto (VAB) agrícola de la nación; el segundo produce 1.317.171 millones, o sea, el 73,4 por 100 de la producción agraria nacional.

Tanto esta tercera como la segunda circunstancia evidencian que demasiada producción física, demasiadas personas y demasiados ámbitos geográficos están relacionados con la agricultura como para que no merezca la pena, a pesar de ese porcentaje descendente en el conjunto de nuestro PIB y en el monto de nuestra población ac-

tiva, detenerse a escudriñar otras características que se relacionan, evidentemente, con las consecuencias que pueden desencadenarse como resultado de la integración comunitaria en la década actual.

La cuarta de tales características procede de la observación de *la tierra cultivada*. Entre 1962 y 1982, ésta se redujo en 1.300.000 hectáreas, abarcando únicamente 18.117.731 hectáreas y, a la par que desaparece el 20 por 100 de las explotaciones agrarias —unas 560.000—, aumenta en un millón de hectáreas la tierra cultivada en regadíos, y últimamente se observa un fuerte incremento de la tierra regada por aspersión. En 1978, esta técnica afectaba a 406.000 hectáreas; en 1984, a 655.000.

La quinta característica deriva de la observación de cómo el examen de los tres censos agrarios de 1962, 1972 y 1982, así como de los trabajos de José Manuel Naredo (1974) y del IRYDA (1974), permite asegurar que, aunque con lentitud, en la agricultura española han comenzado a aparecer *economías de escala*, muy en especial en los cereales de invierno. Por eso, la disminución en el número de las explotaciones agrícolas ya registrada afecta, en general, a las fincas más pequeñas. El examen de las dimensiones de las fincas en las tierras no labradas, más otra serie de índices, muestran que este proceso de fincas medias más grandes y más capitalizadas se generaliza. Con todas las limitaciones que se quieran, la parcela media española tenía, en 1962, 1,1 hectáreas, y en 1982, 2,2 hectáreas. Las fincas de 1.000 hectáreas y más, que en 1962 suponían el 21,9 por 100 de la superficie agrícola española, en 1982 significaban el 27,0 por 100 de esa

superficie, mientras que las de menos de 50 hectáreas, que abarcaban el 38,3 por 100 de la superficie en 1962, descienden al 33,9 por 100 en 1972 y al 28,5 por 100 en 1982.

Naturalmente, toda esta nueva realidad de los factores productivos que se acaba de exponer —menor población activa, fincas más grandes y trabajadas de manera más intensiva— supone una *sustitución de trabajo y tierra por energía y equipo capital* para poder, como se ha señalado que ha sucedido, incrementar la producción física rural. Tal sexta característica se comprueba con toda claridad. Entre 1964 y 1984, dando 100 al índice de 1964, el de número de tractores pasa a 470; el de caballos de estos tractores a 646, con lo que se evidencia que éstos son cada vez más potentes y, por tanto, más demandantes de energía; el de cosechadoras de cereales, a 506; el de caballos de estas cosechadoras, a 915; el consumo de energía a precios constantes, en millones de pesetas de 1970, salta entre 1964 y 1985 de 4.321 a 15.575. El mismo cambio se observaría si se tuviesen en cuenta los gastos en conservación de maquinaria, o lo que significan los motores fijos, el consumo de fertilizantes por hectárea de superficie fertilizable —esto es, superficie cultivada menos barbecho más prados naturales—, o el gasto en tratamientos zoonosanitarios y fitosanitarios.

Inmediatamente conviene añadir, porque es en un todo paralela a la anterior, la séptima característica: la *honda transformación de la ganadería*. La vieja profecía de Flores de Lemus de que se produciría una conversión de cereales y leguminosas de consumo humano en productos proteínicos, fue matizada por Enri-

que Barón (1971) en el sentido de que progresaría más aquella ganadería en la que fuese técnicamente más fácil la sustitución de mano de obra por capital y energía. Además, dentro del conjunto ganadero, como era de esperar, la energía más cara, la animal, retrocede ante la energía fósil de los hidrocarburos o ante la renovable, la hidroeléctrica. Efectivamente, comparando las cifras de 1930 y 1985, desciende el censo ganadero decisivamente en los apartados caballar, mular y asnal, eliminados por otro tipo de energía, así como en ganado ovino y caprino, que exigen una gran cantidad de horas de pastoreo. El ganado vacuno tiene un ascenso moderado, mientras que es espectacular, de acuerdo con la tesis de Barón, la subida en ganado porcino y en aves ponedoras y para carne. La crisis que, en la Cuenca del Duero y en Galicia, amenaza a estas ganaderías se debe a que las instalaciones no juegan a fondo —como es lo normal, por otra parte, en cualquier sector industrial— con las economías de escala y con otras tecnologías que convierten a estas ganaderías, para horror de Patricia Highsmith y para ventaja de los consumidores, en actividades prácticamente fabriles.

La octava característica se pone de manifiesto cuando se observan las tablas *input-output* españolas desde la de 1958 a la de 1980, en forma, como era de esperar, de *una dependencia externa creciente de la agricultura*, lo que obliga a hablar de una transformación intensa del aparato productivo agrario. En 1958, los insumos intermedios utilizados por el sector primario español procedían en un 63,3 por 100 del propio sector primario. Era una agricultura tradicional muy cerrada, basada en un enor-

me porcentaje de reempleos procedentes de los propios procesos biológicos naturales: alimentación de los medios de tracción, fertilización, siembra, alimentación del ganado productor de proteínas. En 1980, ese porcentaje disminuía al 33,2 por 100. En cambio, el conjunto de los insumos industriales en la agricultura, que suponía el 21,3 por 100 en 1958, pasa al 51,9 por 100 en 1980. A través de los insumos más altos de cada sector, en la tabla de 1954 y, en menor grado, en la de 1958, aparecían en España muy nítidas dos estructuras productivas absolutamente desligadas: la agrícola y la de la industria y los servicios, estando ambas profundamente trabadas en su interior respectivo. A partir de 1958, esta escisión comienza a cerrarse, y en 1980 no es posible observarla con alguna nitidez. Los reempleos pierden importancia, mientras la ganan los insumos que proceden de otros sectores. Lo mismo sucede por lo que se refiere a la utilización alimentaria final. La tabla de 1958 indica que el 47 por 100 procede de *productos agrarios* y el 53 por 100 de *industrias alimentarias*; en 1980, el 25,8 por 100 viene de *productos agrarios* y el 74,2 por 100 de las *industrias alimentarias*. El examen de las tablas de 1962 en adelante —que es donde se puede efectuar— muestra que algo paralelo sucede en cuanto al destino de la producción del sector primario español: a *consumo final* va el 48,5 por 100 en 1962 y el 28,0 por 100 en 1980; a *demandas intermedias* pasa, pues, el 51,5 por 100 en 1962 y el 72,0 por 100 en 1980.

La novena característica queda determinada por la que bien merece el nombre de *penosa financiación de este sector*. Un esfuerzo de transformación tan

formidable se ha verificado con una ayuda muy escasa del mercado, del sistema crediticio y del sector público. Casi habría que decir que, una vez más, se ha demostrado que la llamada rutina del campesino español es una pura leyenda. Cuando éste se ha visto acuciado a alterar sus estructuras productivas, lo ha hecho sin vacilar y con muchísimos menos aspavientos que los producidos en la industria y los servicios. Por supuesto que lo ha hecho, en muchas ocasiones, a costa de su propio bienestar. Una minuciosa investigación de Carlos San Juan (1984) nos muestra, al comparar la producción real agraria a precios corrientes de los productos del campo y la producción valorada a los precios de toda la economía, que hay salida de recursos de la agricultura de 1955 a 1956; entradas, de 1957 a 1966, y de nuevo salidas, y de forma creciente, de 1967 a 1980. Todos los estudios realizados parecen aludir a una notable falta de control, por parte de los empresarios agrícolas, de los canales de comercialización. La ruina de muchas ilusiones en el terreno del cooperativismo agrario, y la potencia de los que venden al campo y de los que compran los productos de éste se hallan detrás de esta situación.

Las cosas no han ido, de momento, peor porque existe una mejoría en la significación del crédito agrícola y, sobre todo, porque existe, como décima y final, una característica bien clara de nuestra actual economía agrícola, en forma de *acción comunitaria en precios y en ayudas directas* en favor de nuestra economía agraria, desarrollada en el marco de la llamada política agrícola común (PAC). Es muy importante, pues, la acción comunitaria del FEOGA, que llega a través del

FORPPA, que en 1990, gracias a sus diversas líneas de actuación, supuso un volumen de pagos de 312 miles de millones de pesetas. Mas he aquí que en estos momentos se ha planteado un cambio, tanto por presiones exteriores —a causa de la curiosa asociación entre Estados Unidos y muchos países en vías de desarrollo que ansían penetrar en la protegida fortaleza europea— como por exigencias de los propios países comunitarios, irritados por el coste que significa subvencionar montañas de productos agropecuarios que, por cierto, son además invendibles en el comercio internacional, a no ser que se pongan en marcha las cuantiosas restituciones administradas por FEOGA. Esta alteración de la citada PAC puede coincidir, en la década de los noventa, con el fin del período transitorio para la integración de la agricultura española en ella, dejando a un lado —aunque conviene, por sus repercusiones, tenerla siempre muy presente— la situación de Canarias, donde no se aplica aquélla, aunque pueden existir acciones estructurales sobre la agricultura insular. Los productos canarios llegan a los mercados comunitarios dentro del marco de contingentes por productos.

Por ahora, la estimación de Daniel Pagés i Raventós (1977) señala que, por agricultor activo, como media, en 1987, en la CE, se recibieron 2.439 ecus, y en todos los miembros del Norte de la Comunidad —o sea, todos, salvo Portugal, España, Italia y Grecia— la cifra mínima recibida fue de 1.326 ecus. Como la de España fue de 397 ecus, parece que nuestras percepciones son muy reducidas. Esto puede ser un prelude peligroso, que ya se contenía en las profecías de Carlos Tió (1986), en un ensa-

yo que, asombrosamente, quedó casi ignorado. Considera Tió, y con él coincide Rodríguez Alcaide (1969), que la reorganización productiva de nuestra agricultura como consecuencia de la integración comunitaria deberá ser muy intensa, probablemente más fuerte y profunda que la que siguió a la liquidación, a finales de los años cincuenta, de la agricultura tradicional. Para eso se precisa de una importante ayuda; por ejemplo, en obras de infraestructura, en la creación de eficaces redes crediticias y de distribución de los productos agrícolas hacia los mercados adecuados, de mecanismos de comunicaciones y, en general, de lo propio de una nación tecnológicamente adelantada. De lo contrario, señala Tió (1989) en otro ensayo, «la liberalización, más que integrarnos en Europa, nos retrotraerá al siglo XVIII: no será posible atravesar Sierra Morena, y será necesario volver a plantear una colonización interior».

IV. LA INDUSTRIA: AUGE Y TRANSFORMACION

El segundo gran bloque de nuestras preocupaciones sobre el futuro, en esta década final del siglo XX, se relaciona con la industria. Aparentemente, tendríamos que indicar que sus perspectivas no pueden ser más favorables. Como dice Juan A. Vázquez (1990), «la industrialización pendiente, y en buena medida frustrada, tuvo al fin su cita aplazada con la historia española en los años sesenta. Los intentos y los logros industrializadores que arrancan del siglo XIX y van desgranándose en una prolongada y dificultosa travesía, acaban por germinar, por materializarse en importante escala,

traspasado el ecuador del presente siglo. En no más de dos décadas, la industrialización de España avanza aceleradamente, se consolida y se difunde; la industria adquiere un protagonismo que la lleva a convertirse en motor del despegue económico español y en actor singular de transformaciones radicales que modifican el paisaje agrario dominante hasta entonces en la escena económica del país».

Las cifras dan la razón a este juicio del profesor Vázquez. Medido este progreso por el índice de producción industrial (IPI) del INE, para 1929-1931 = 100, en 1940 el IPI era de 103; en 1950, de 152 y en 1960 de 321, pero en 1970 era de 974, y en 1974 de 1.408.

Este avance vertiginoso coexistió con una profunda transformación relativa de los diversos sectores productivos que existen dentro de nuestra industria. Según la estimación de Albert Carreras (1989), las industrias *alimentarias, bebidas y tabaco*, que en 1990 significaban el 40 por 100 del valor añadido industrial español, en 1975 suponían sólo el 13 por 100. Otra caída porcentual importante fue la de las industrias textiles, del cuero, calzado y confección, que representaban el 30 por 100 del valor añadido industrial en 1900, y que en 1975 suponían sólo el 15 por 100. En cambio, el conjunto de las industrias químicas, del cemento y de otros materiales de construcción pasa, entre las mismas fechas, del 10 al 19 por 100. También de cierta importancia es el progreso de las industrias del papel, la madera y conexas, que avanzan del 12 al 16 por 100 del valor añadido industrial. Pero el impulso más fuerte procede de la *siderurgia, metalurgia e industrias de trans-*

formados metálicos, que pasan del 8 por 100 en 1900 al 37 por 100 en 1975.

1. Crisis y problemas de reconversión industrial

Sin embargo, este sector industrial pasó con muchas dificultades la dura prueba de la crisis económica de la transición. Demostró que precisaba una reestructuración muy a fondo, como resultado de la caída en el crecimiento de las tasas de desarrollo industrial. Las tasas de crecimiento respecto al año anterior, a precios constantes del año precedente, que fueron del 13,5 y del 10,4 por 100, respectivamente, para 1972 y 1973, descienden a sólo el 4,9 por 100 en 1974, y desde 1978 a 1985 oscilan estos incrementos entre el -1,2 por 100 de 1982 y el 2,1 por 100 de 1985.

El ajuste o reconversión se manifiesta a través de: 1) *una drástica reducción del empleo*; 2) *una moderación en los incrementos de los costes laborales*; 3) *una incorporación de mejoras técnicas que pronto se canalizan a través de un fuerte incremento de la inversión*; 4) *un saneamiento financiero presidido por una disminución del endeudamiento externo*, y 5) *un conjunto de decisiones en favor de los sectores más afectados*, que casi tendríamos que decir que son todos, salvo la energía, la maquinaria de oficina y la industria alimentaria. Este último sector, como comentaron Julio Segura y F. Restoy (1986), se había convertido en 1980, en relación a la cuantía de la demanda, en el que presentaba mayores efectos totales de arrastre e impulso de la economía en su conjunto. La crisis se cebó en especial en los subsectores de demanda débil que, esencial-

mente, están constituidos, de acuerdo con Rafael Myro (1988), por *industrias metálicas básicas, productos metálicos, productos de minerales no metálicos, textil, calzado y vestido, y madera y otras manufacturas*. Vázquez (1990) añade *construcción naval*, que tanto Myro como la OCDE engloban entre los sectores de demanda media. Se transforma así profundamente la estructura de nuestra producción industrial, ya que, de acuerdo con un trabajo del Ministerio de Industria y Energía (1987), la participación de tales sectores de demanda débil en el conjunto de la producción industrial cae del 39,8 por 100 en 1970 al 32,9 por 100 en 1985, lo que significa que el peso de los de demanda media sube, entre las mismas fechas, del 49,0 al 53,2 por 100, así como el de los de demanda fuerte, que pasa del 11,2 al 13,9 por 100. Sin embargo, adelantando acontecimientos, esa estructura productiva no es análoga a la de la CE-10 —o sea, menos España y Portugal—, que ya en 1981 mostraba una demanda fuerte correspondiente al 23,8 por 100, una demanda media del 40,7 por 100 y una débil del 35,5 por 100.

La crisis, pues, afectó, a través de estos sectores de demanda débil, a la cornisa cantábrica, donde se habían localizado preponderantemente, mientras que el resto se orienta hacia el arco del Mediterráneo, o hacia el valle del Ebro, que se convierten así en los ejes esenciales de nuestra nueva industrialización. Se observa también algo que tendrá, en los años siguientes, profundas consecuencias. El saldo comercial exterior de todos los sectores de demanda fuerte es negativo, y su conjunto, en miles de millones de pesetas corrientes, se multiplica por 7,8 en el período 1970-

1980, mientras que los de demanda media presentan en 1980 más de 513,1 miles de millones de pesetas de superávit, sobre todo a causa de la exportación de automóviles y de productos de refino del petróleo, habiendo tenido en 1970 un déficit de 22,4 miles de millones. Por su parte, los de demanda débil, que también tenían en 1970 un déficit de 13,1 miles de millones de pesetas, pasan en 1980 a un superávit de 847,6 miles de millones de pesetas, a causa, sobre todo, de los saldos positivos de la siderurgia y del calzado y vestido.

2. La competitividad del comercio internacional industrial español

Todo este panorama provocará una profunda reconversión de nuestras exportaciones que, de 1954 a 1988, han experimentado un fortísimo incremento, cifrado, en pesetas constantes, en un 2.885 por 100. Si jugamos con las cifras, aún provisionales, de 1989, observamos que, de 1967 a 1989, el conjunto de *alimentos, bebidas y tabaco*, y de *primeras materias, excepto combustibles y lubricantes* —que eran las exportaciones tradicionales españolas— pasó del 50,08 por 100 a sólo el 19,79 por 100, mientras que las *manufacturas* y la *maquinaria y material de transporte* saltan del 37,83 al 65,93 por 100, con lo que se convierten en la pieza más robusta de nuestro comercio exterior.

El ámbito donde se venden nuestros productos es bien conocido. En 1989, el 81 por 100 de las exportaciones va a la OCDE y el 67 por 100 a la CE. Como éste es el de liberalización más rápida, conviene anotar que un 50 por 100 de ese porcentaje

se dedica a *comercio interindustrial*, a aquellos sectores en los que tenemos ventajas comparativas. En vanguardia exportadora se encuentran, por este orden, *productos textiles y del cuero y calzado, minerales no metálicos, energía, equipo de transporte* y, finalmente, *productos de papel e imprenta*. La otra mitad es *comercio intraindustrial*, esto es, de productos dentro del mismo sector para aprovechar las economías de alcance y segmentación, que se producen cuando el coste de la producción compartida es menor que el de la producción separada. Se trata de un comercio que está creciendo con mucha rapidez, que está vinculado a la aparición del fenómeno transnacional y que, sin ir más lejos, tiene un papel creciente en nuestras exportaciones relacionadas con la industria del automóvil.

La cuestión inmediata es si, de todo esto, se desprende alguna pista *sobre la existencia, o no, de una industria competitiva entre nosotros*. El índice más claro de competitividad se encuentra, como es natural, en si es posible, de manera sostenida, mantener una producción industrial alta. Rafael Myro (1991) ha estudiado esta cuestión para nuestra industria en el período que va de 1966 a 1988. Ha encontrado que el valor añadido bruto de la industria española había crecido a lo largo de esos años un 67 por 100 más que el del grupo CE-7, constituido por Alemania, Francia, Bélgica, Holanda, Dinamarca, Italia y Gran Bretaña, o, lo que es igual, España en 1966 representaba el 4,6 por 100 de ese conjunto, y un 7,7 por 100 en 1988.

El segundo criterio aplicable a la competitividad, que, como señaló Hollis Chenery (1986), se relaciona con el anterior en el largo plazo, es el del crecimiento

relativo de las exportaciones. En el mencionado período 1966-1988, «el peso de sus exportaciones en las de la OCDE se multiplicó por 2,87, medido en dólares corrientes. Y en relación a las de la CE, por un valor aún mayor, de 3,45» (Myro, 1991). Lo preocupante es que a partir de 1985, cuando se inicia la recuperación de nuestra economía y cuando, además, pasamos a integrarnos en la CE, la participación de las exportaciones en la OCDE apenas sube, grave situación porque la apreciación de la peseta respecto al dólar empuja las cifras en esta moneda hacia arriba y respecto a la CE su peso aún es más feble, aunque la depreciación de la peseta frente al ecu puede aquí explicar mejor las cosas.

El tercer indicador de competitividad es la conducta del saldo de la balanza comercial. Si comparamos 1988 con 1966, la tasa de cobertura de las importaciones por las exportaciones ha mejorado, pasando de un 35,1 a un 62,4 por 100. Pero conviene tener en cuenta que hasta 1985 esa mejoría era del 121,2 por 100, y que, desde entonces, ha empeorado, como se ve, rápidamente. El motivo fue doble. Un trabajo de J. Gual, X. Martínez Giral y J. Vives (1990) muestra que esto se debe a la preferencia que tiene la población por bienes de importación, pero un estudio de A. González Romero y Rafael Myro (1989) lo explica por la intensa renovación de la inversión. A eso se ha unido la débil respuesta de nuestra exportación, que para el profesor Myro se inscribe en una tendencia de continua desaceleración desde 1966, lo que parece mostrar que han surgido entre nosotros evidentes debilidades competitivas.

La producción, pues, por su

lado, muestra fortaleza competitiva, mientras los saldos comerciales evidencian, por el suyo, debilidad. Para dilucidar la situación, estaremos siempre tentados a considerar que nuestros costes laborales nominales unitarios respecto al grupo CE eran, en 1970, de un 72,6 por 100, aunque empeoran en la primera etapa de la transición y mejoran tras el Pacto de La Moncloa, hasta ser de nuevo el 72,6 por 100 en 1988. Pero, como observan A. Bergés y R. Pérez Simarro (1985), esto puede compensarse por el mayor coste del capital en España. De ahí que sea un mejor criterio observar la evolución de la productividad del trabajo respecto a la CE-7. En el período 1966-1988, ésta no ha cesado de aumentar: del 57,3 por 100 de 1966 al 92,0 por 100 de 1988 (Myro, 1991). La carrera es importante, pero el triunfo aún no se ha conseguido, pues nuestra productividad está por debajo de esa media. Lo que es evidente es que así tenemos bien visibles las consecuencias de la fuerte mejora en la inversión y que, como señalan José Antonio Martínez Serrano y A. Sanchís Llopis (1990), esto se ha acompañado de reorganizaciones empresariales y de introducción de nuevos productos de mucho calado. Finalmente, todo esto se amplía con una masiva adquisición de tecnología del exterior, siguiendo una especie de característica estructural de nuestra industria muy bien estudiada por José Molero, Mikel Buesa y J. Fernández (1990).

3. Seis choques que amenazan a la industria

Todo este panorama exportador se ha expuesto con algún detenimiento porque así se ha de hacer frente a un notable incre-

CUADRO N.º 2

ESPECIALIZACION INDUSTRIAL

	CE	CE-10	España	MINER España
Sectores de demanda débil	30	35	41	33
Sectores de demanda moderada	47	41	41	53
Sectores de demanda fuerte	23	24	18	14

mento de importaciones provocado, de consuno, por el impulso que se desea tenga el PIB español, para acercarse al comunitario, y por la eliminación de barreras protectoras. Además, se han eliminado apoyos a la exportación prohibidos por la Comunidad. Este esfuerzo exportador que ha de desarrollar nuestra industria se ha de producir mientras ésta experimenta y supera —porque en otro caso la catástrofe económica es segura— *seis choques importantes*.

El primero se deriva de la *desaparición de barreras de todo tipo en el mercado comunitario*. Alistair Smith y Anthony Venables (1988) estimaron que, como consecuencia de este choque, puede desaparecer el 40 por 100 de la industria europea. Obviamente, esto afectará a la industria española según sea más o menos competitiva.

El segundo choque procede de la *especialización industrial*, a pesar de que España muestra una tendencia muy clara a cambiar por lo que se refiere a su especialización en sectores de demanda fuerte. Un trabajo de Carmela Martín (1990) contiene una preocupante situación comparativa, que se presenta, ampliada con el estudio del Ministerio de Industria y Energía (1987), tal como aparece en el cuadro n.º 2.

Es clara la necesidad de emprender una profunda reconversión industrial, a pesar de todos los esfuerzos ya verificados.

El tercer choque se debe a las consecuencias derivadas del *tamaño de la planta industrial*. En España, el 0,2 por 100 del número total de plantas ocupa más de 500 trabajadores; en el conjunto de la CE, este porcentaje es el doble del nuestro. Al estudiar sectorialmente la situación, nos encontramos con que la mayor parte de nuestras plantas se encuentran por debajo del óptimo.

Si construimos una matriz del reparto por tamaño de las plantas en España y en la CE, nos encontramos con una diferencia estructural muy importante (ver esquema 1).

El que la CE y España se sitúen, respectivamente, en la diagonal principal y en la secundaria de la matriz cuadrada que se presenta en el esquema 1 muestra una situación que, si efectivamente es así, ha de causar perturbaciones muy fuertes en nuestra competitividad en los años inmediatos. Claro que, como destaca Damien Neven (1989), esto puede convertirse en una ventaja para España. Si nosotros desarrollamos, con una mejoría en la capitalización, una reconversión productiva que explote las eco-

ESQUEMA 1
REPARTO DE LAS PLANTAS INDUSTRIALES
POR TAMAÑO

	Demanda fuerte	Demanda moderada	Demanda débil
Tamaño grande	CE		ESPAÑA
Tamaño mediano		CE ESPAÑA	
Tamaño pequeño	ESPAÑA		CE

nomías de escala subyacentes, aumentando el tamaño de nuestras plantas industriales, pueden conseguirse ventajas sobre otros países que ya han efectuado el esfuerzo, y que no van a poder ya reconvertir su industria.

El cuarto choque es el *tecnológico*. Es conocido que España gasta en I + D sólo el 1,1 por 100 del valor añadido industrial, pero la CE gasta, en el mismo apartado, el 4,0 por 100 de ese valor añadido industrial. Por tanto, cuando se observa que los sectores industriales españoles de demanda fuerte —e incluso algunos de demanda moderada—, muy intensivos en tecnología, tienen una competitividad grande, es preciso pensar en lo que significa la aportación de tecnología extranjera en las grandes empresas. Rafael Myro (1991) ha calculado los gastos de I + D para los sectores de demanda fuerte, obteniendo un 3,7 por 100 sobre el VAB; la utilización de tecnología extranjera en ellos supone el

41,3 por 100 sobre las ventas, y la penetración de capital extranjero un 50 por 100; en los de demanda moderada estos tres porcentajes se reducen al 1,6, 28,8 y 28 por 100, respectivamente, y en los de demanda débil, tales porcentajes son el 0,6, el 10,6 y el 14 por 100, que son, como se observa, aún más reducidos. La presencia creciente de capital extranjero ha jugado, pues, un papel muy positivo. Cuando no ha ocurrido así, las nuevas tecnologías llegan con la maquinaria o con la adquisición de regalías. Es, pues, escasa la cobertura española de tecnología propia. Se ha calculado en un 25 por 100 de sus necesidades; en cambio, en la CE es de un 72 por 100. Sin embargo, me interesa señalar que el saldo deficitario de *regalías y asistencia técnica* supuso en 1988 la suma de 657 millones de dólares, una cifra perfectamente asimilable, y que por ello también alivia este *choque tecnológico* (1), al que considero el menos importante de todos.

El quinto choque es el *financiero*. Según Guillermo de la Dehesa (1990), la estructura financiera de las empresas españolas muestra una distribución de fondos que la hace especialmente vulnerable a nuestros altos tipos de interés; sobre todo, porque éstos parece que tienden a perpetuarse. Desde 1978, según Torrero (1989), la media de los tipos de interés oscila entre el 10 y el 15 por 100, que, transformados en tipos reales, muestran una serie de tasas muy altas, históricamente excepcional, pero a la que no se le adivina salida. Como nuestras empresas tienen un 15,8 por 100 de fondos propios y un 84,2 por 100 de fondos ajenos, de los que el 87,7 por 100 son préstamos bancarios, la carga puede llegar a ser insoportable.

Claro que aquí también puede estar una importante ventaja futura de nuestra industria. Si —a través de medidas de reprivatización, desregulación, nuevo planteamiento tributario y una adecuada política de rentas— se logra rebajar la inflación y, con ella, los tipos de interés, pasarán a obtenerse ventajas sensibles sobre otros países europeos que no pueden experimentar ese alivio, o, lo que es igual, al tener nosotros mayores precios del dinero, podemos lograr mayores ventajas si corregimos las causas de su altura presente.

El sexto choque es el *salarial*. En relación con él, conviene destacar que desde que, en 1985, se borrarón los últimos rastros de la política consensuada de rentas que se inició con el Pacto de la Moncloa, los costes laborales unitarios reales han experimentado un considerable crecimiento. En 1985, eran un 43 por 100 más bajos que la media de la OCDE, pero en 1989 ya estaban sólo un

25 por 100 por debajo, y la convergencia prosigue.

4. Especial consideración de un posible choque energético

Como es natural, todo esto va a quedar muy determinado —también la agricultura y los servicios, por supuesto, pero no con igual fuerza— por lo que suceda en el *terreno energético*. Conviene exponerlo con alguna amplitud. Cuando la guerra del Golfo Pérsico amenazó con un choque energético que no tuvo lugar, a causa de la favorable evolución del conflicto, *The Economist* señaló que la situación podía tornarse peligrosa para las naciones en función de cuatro factores. El primero, el nivel de autosuficiencia petrolífera. El segundo, el consumo de energía por unidad de PIB real, o *índice de eficacia energética*. El tercero, el grado de dependencia que, en el comercio internacional, tiene cada nación como consecuencia del consumo que verifica de energía petrolífera. Finalmente, el cuarto depende del tamaño relativo de las exportaciones a los países de la OPEP. La respuesta española a los cuatro era muy mala. Ahondemos algo más en esto porque, a lo largo del siglo XX, España ha experimentado cuatro duros choques energéticos que provocaron, inmediatamente, gigantescos desbarajustes económicos. Cuando a su luz examinamos el Plan Energético Nacional 1991-2000 (en adelante, el PEN), deducimos de inmediato que lo que se debe solicitar de un Plan de este tipo son cinco cosas.

La primera, que facilite, a través de una garantía de baratura, una expansión muy rápida del PIB es-

CUADRO N.º 3

COSTES MEDIOS DE GENERACION DE UN Kwh EN ESPAÑA (1990)

N.º orden	FUENTE DE ENERGIA	Coste fijo Kwh en ptas.	Coste variable Kwh en ptas.	Coste total Kwh en ptas.
1	Fuel-gás	15,31	5,18	20,49
2	Lignito negro	4,55	5,17	9,72
3	Lignito pardo	4,07	4,58	8,65
4	Hulla nacional	2,95	5,51	8,46
5	Nuclear	6,40	1,34	7,74
6	Carbón importado	3,64	3,58	7,22
7	Hidroeléctricas	5,36	0,63	5,99

Fuente: Ministerio de Relaciones con las Cortes (1991).

pañol. No es posible dejar de tener en cuenta, en relación con esta afirmación, los costes medios, en pesetas, de generación de un Kwh producido en España con diversos tipos de energía primaria. Según los datos aportados por el Ministerio de Relaciones con las Cortes al Congreso de los Diputados (1991), estos costes medios, ordenados de mayor a menor, son los que se recogen en el cuadro n.º 3.

La segunda, que la abundancia —el otro lado de la baratura— *de sus suministros no pueda ser perturbada, racionalmente, por maniobras derivadas de una alta dependencia exterior de los suministros.* En este sentido, conviene advertir que España, que tenía un autoabastecimiento energético del 70 por 100 en 1960, pasó a tenerlo sólo del 30 por 100 en 1973, en vísperas del durísimo *primer choque petrolífero* que desbarajustó toda nuestra estructura productiva.

La tercera, que un país que pasa por una situación tan delicada como España, en relación con el saldo de la balanza corriente, no puede contemplar con indiferencia si la energía es importada o no.

La cuarta que, como consecuencia de las obligaciones contraídas por España en el marco comunitario, es preciso que la energía no sea contaminante. Jens Kampmann, el anterior Ministro de Medio Ambiente de Dinamarca, ha redactado un informe que se ha publicado el pasado verano, en el que indica que tanto la energía hidroeléctrica con la nuclear son las que mejor responden a la necesidad de evitar el *efecto invernadero*, de paso que señala las *irracionalidades* latentes en el miedo a lo nuclear. Como el *Programa 2000* de las Naciones Unidas, basado en el Informe Bruntland, señala que deben reducirse en un 20 por 100, para el año 2000, las emisiones de CO₂, indica Kampmann que las decisiones de emplear para eso gas natural son necesarias, pero no suficientes. La utilización de la energía nuclear resulta precisa no sólo para una seria lucha contra las lluvias ácidas y otras alteraciones del medio ambiente relacionadas con las emisiones de SO₂ y NO_x, sino también para impedir el *efecto invernadero*, ligado a las emisiones de CO₂. Debe adelantarse que, según la CE, la situación española —fruto lógico de su nivel

de desarrollo económico— es de las más tolerables, como muestra el cuadro n.º 4, referido a 1989 (2).

Por supuesto que también aparece otro problema: el de los residuos radiactivos. Sin embargo, es evidente que, como dice el PEN, «el almacenamiento de residuos de baja y media actividad se está llevando a cabo desde hace décadas a escala industrial en Canadá, Francia, Reino Unido y Estados Unidos». Por lo que se refiere a los residuos de alta actividad, también el mismo documento señala que se «ha puesto de manifiesto la existencia de soluciones seguras y técnicamente viables, basadas en el almacenamiento en formaciones geológicas profundas... La investigación se realiza a escala multilateral, existiendo varios laboratorios subterráneos en operación actualmente en Canadá (granito), Bélgica (arcilla), y Alemania y Suiza (sal)». Como no se trata aquí de hablar de supersticiones, dicho esto no merece la pena insistir en un problema ya resuelto, o en vías de una solución segura a muy corto plazo.

Finalmente, la quinta solicitud al PEN sería que, tras un examen científico muy serio, prestase atención especial a aquellas energías que, precisamente por su tecnoestructura, generan un progreso científico que va en detrimento a la única tecnología que puede garantizar la solución del problema energético de modo definitivo y en un plazo razonable: la energía de fusión. Por supuesto, no merece la pena que nadie se ocupe de las llamadas energías renovables diferentes de la hidroeléctrica, terreno este último donde, por supuesto, caben utilizaciones nuevas basadas en la llamada minihidráulica. Tanto la energía solar como el empleo

de la biomasa, el de la energía eólica, el de la geotermia, seguirán siendo, como dice el PEN, marginales «en la mayoría de los países desarrollados». Como el progreso de la energía de fusión se superpone a las investigaciones de estas energías renovables, como se conoce el horizonte temporal en el que ya podrá ser empleada con un alto grado de probabilidad —el 2040—, y como su fruto va a ser incomparablemente mayor, no tiene mucho sentido dedicar recursos a lo que, como solución importante y permanente, siempre va a suponer muy poco.

5. Los problemas del PEN

Pasemos ahora a contrastar el PEN con estos cinco criterios. Aunque resulte asombroso, la búsqueda del abaratamiento energético no existe en el Plan como criterio fundamental. Todo queda en una serie de indagaciones, insegurísimas por otro lado, sobre cuál puede ser el precio medio del crudo y muy poco más, salvo alusiones a la necesidad de homologación comunitaria de al-

gunos mercados y de algunos mecanismos proteccionistas. Por supuesto, desde un punto de vista técnico, el estudio que se verifica en el capítulo III sobre la demanda de energía causa, por su tosquedad, sencillamente asombro. Una elementalísima estimación basada en una elasticidad renta-consumo bastante dudosa, ajena a los precios, es todo lo que se explica. Por otra parte, frases como que la estimación de la demanda «ha sido cuantificada en base a un análisis muy desagregado de las expectativas de consumo, y en particular de la cogeneración, para la que se prevé un intenso crecimiento durante los próximos cinco años» son tan groseras —y erróneas, claro es— como es pésimo el español de su redacción. Jugar, después, incluso con porcentajes de dos decimales indica un desprecio tal a enfoques econométricos y estadísticos elementales que causa admiración que no se hayan alzado más críticas a esta orientación. Se deja, pues, a un lado en el PEN cualquier estimación racional de cómo se podría abaratar la energía y, derivado de ello, en qué cuantía, automáticamente, progresaría el

CUADRO N.º 4

EMISIONES DE CO₂ PER CAPITA EN 1989

N.º orden	Naciones	Índice
1	Luxemburgo	400
2	Alemania	137
3	Bélgica	133
4/5	Dinamarca	122
4/5	Reino Unido	122
6	Holanda	118
7	Irlanda	103
8	Grecia	84
9	Italia	81
10	Francia	79
11	España	64
12	Portugal	45

consumo. La lectura de la página 57, donde se envía el mensaje de que unidad energética producida es igual a unidad energética consumida, ahorra cualquier insistencia ulterior a esto.

El segundo y tercer criterios —el de la dependencia y el del peso en la balanza por cuenta corriente— vienen determinados por la estructura de la demanda de energía primaria, aunque al señalar, en la página 53, que las informaciones «se basan en el parque de generación eléctrica previsto para ese año, una vez incorporado el nuevo equipamiento eléctrico descrito en el capítulo del PEN sobre el sector eléctrico», es evidente que lo que se ofrece es una estructura de la oferta, que después dará lugar, o no, a transacciones comerciales. Confundir las funciones de oferta y demanda es siempre indicio de desprecio por el análisis del comportamiento de los precios y sus consecuencias, con lo que se ratifica ese subyacente abandono de una política de abaratamiento. Merece la pena, además, contrastar lo que sucede en el año 1990 con las previsiones que se habían hecho en el PEN-1983. La comparación entre lo estimado y lo efectivamente conseguido aparece en el cuadro número 5, en porcentajes. Aún sería mayor la diferencia si contemplamos lo que sucede en valores absolutos. Es curiosa, de todos modos, la carencia de referencias en el actual PEN a lo que se consiguió en el PEN-1983.

Esta alteración tan radical, que no puede deberse al cambio del criterio de EUROSTAT por el de la AIE, señala que los cálculos del PEN-1983 nada tuvieron que ver, o poquísimo, con lo que de verdad ha sucedido. Como ya se ha indicado que las estimaciones del PEN que se comenta son de

CUADRO N.º 5

DEMANDA DE ENERGIA PREVISTA Y VERIFICADA (PEN 83)

ENERGIAS	Demanda prevista (Porcentaje)	Demanda verificada (Porcentaje)
Carbón	24,35	20,92
Petróleo	47,57	52,59
Gas natural	4,89	5,57
Hidroeléctrica	11,43	2,46
Otras energías renovables	—	2,74
Nuclear	11,76	15,76
Importación neta de electricidad	—	-0,04

una asombrosa inseguridad técnica —dicho sea de manera muy benévola—, en el año 2000 se demandarán (o producirán) unas ktep que quizá se parezcan a las del PEN por pura casualidad.

De todos modos, el panorama ofrecido es señal de una voluntad de abandono del combate por mantenernos impermeables a un altísimo grado de dependencia exterior. La preocupación ha de surgir ante la evolución del autoabastecimiento energético desde 1960 hasta lo que se prevé para el año 2000 (cuadro n.º 6).

La mejora de 1990 se debe, claro es, a la fuerte participación

de la energía nuclear. Como el PEN, sin explicación especial alguna, mantiene el llamado *parón nuclear*, tiene que admitir esta tremenda caída en el autoabastecimiento, a la par que abandonar toda preocupación por generar energía barata. Ambas cosas se hallan enlazadas.

Este criterio —que afecta, naturalmente, al peso de la energía en nuestra balanza por cuenta corriente— no puede desprenderse de otra cuestión complementaria que el PEN no debería ignorar. No es lo mismo, en cuanto a consecuencias de la dependencia, importar energía del país A o del país B, por poca geopolítica que se conozca.

En el PEN se prevé importar energía eléctrica de Francia, naturalmente de origen nuclear. Dejando aparte que esto, desde un punto de vista racional, es difícilmente coonestable con las dudas que se manifiestan sobre la alternativa de Valdecaballeros, esta llegada de energía no parece que deba preocuparnos. Algo análogo podemos decir de los suministros de carbón importado. Pero la cuestión cambia totalmente con el gas natural, cuando se observa que el PEN apuesta

CUADRO N.º 6

EVOLUCION DEL AUTOABASTECIMIENTO ENERGETICO (1960-2000)

Año	Porcentaje de autoabastecimiento
1960	71,8
1970	34,7
1980	29,5
1990	36,9
2000 (*)	28,8

(*) Estimado.

por un fuerte incremento —un paso de 5.000 ktep en 1990 a 13.482 ktep de gas natural en el año 2000, o sea, un incremento de nada menos que un 170 por 100 en la oferta— basado, sobre todo, en las consecuencias del acuerdo tripartito entre Argelia, Marruecos y España, que suministrará gas argelino a través del gasoducto mogrebí que atravesará el estrecho de Gibraltar. Ni un solo experto en política internacional deja de señalar que, como consecuencia de la interacción de una demografía ascendente, una economía subdesarrollada, un avance del fundamentalismo y un mantenimiento de resabios nacionalistas antiespañoles, es difícil encontrar una zona más insegura de cara al futuro que ésta. La relación de acuerdos complementarios a establecer —con Noruega, Libia, Argelia, Nigeria y Rusia— muestra una panoplia (salvo el caso de Noruega, naturalmente) de zonas conflictivas o inseguras difícilmente igualable. Un PEN que no toma esto en cuenta tiene un fallo esencial.

Por lo que respecta al petróleo, si no se adoptan medidas de expansión de la energía nuclear, y dado el peso que los Estados Unidos acabarán por tener en el área iberoamericana, es evidente que seremos empujados a las siempre preocupantes regiones de Oriente Medio y África. Los porcentajes de nuestras importaciones de petróleo que proceden de las que tendríamos que llamar *zonas inseguras* —Golfo Pérsico, Mediterráneo y África Occidental—, así como su evolución, se presentan en el cuadro n.º 7.

Esta peligrosa tendencia a concentrar nuestras compras en esas regiones preocupantes sólo podría ser compensada bien con una fuerte producción energética

CUADRO N.º 7

**IMPORTACION
PETROLIFERA
PROCEDENTE DE
«ZONAS INSEGURAS»
(1983-1990)**

Año	Porcentaje sobre total importaciones de petróleo
1983	68,06
1984	70,27
1985	67,06
1986	67,74
1987	67,47
1988	68,16
1989	75,27
1990	73,94

española (sendero que se abandona porque la única pieza flexible es la energía nuclear), bien con importaciones alternativas de carbón, gas natural y electricidad, con consecuencias, muy probablemente, perturbadoras.

Por lo que se refiere al cuarto criterio, salvo una especie de catálogo tecnológico en el capítulo V, titulado *energía y medio ambiente*, la verdad es que el PEN ni se lo plantea, a pesar de que es una cuestión batallona y que exigiría explicarse, a no ser que el *parón nuclear* sea, desde el punto de vista del PEN, una medida vergonzante que se prefiera no aclarar.

Finalmente, en relación con el quinto criterio, que se relaciona con algo así como con la apuesta a favor de la energía de fusión, efectivamente el PEN se pronuncia en pro de una de las dos grandes opciones científicas en pugna, la de la fusión por confinamiento magnético, abandonando la que tiene en cuenta la inercia de la materia. Euratom dedica el 98 por 100 del presupuesto de fusión nuclear al con-

finamiento magnético y el 2 por 100 a la fusión por confinamiento inercial. Francia, Japón y Estados Unidos —en éste, con porcentajes para ambos proyectos del 50 por 100— no echan en saco roto el confinamiento inercial, como en cambio hemos hecho nosotros, sin que el PEN explique nada acerca del motivo de su radical opción. Sin embargo, tras las manifestaciones efectuadas hace justamente un año por James D. Watkins, como Secretario de la Energía de los Estados Unidos, no se puede hacer esto sin serias explicaciones ante la opinión pública.

Además, no debe olvidarse que, como señaló un investigador ruso, no es posible llegar, tecnológicamente, al paraíso de la energía de fusión sin antes pasar por el purgatorio de la energía de fisión. Su abandono, determinado por el *parón nuclear* vergonzante de este PEN, tendrá, por fuerza, consecuencias científicas y tecnológicas para nuestro futuro energético.

En resumidas cuentas, el PEN abandona el modelo francés, donde, al considerar el problema energético como una cuestión de Estado, Mitterrand consiguió un auténtico pacto energético entre los diversos partidos políticos. Quienes no lo logren, se ha dicho con razón, «tendrán una energía más cara, sus industrias serán menos competitivas y el paro aumentará». El PEN que aquí se ha examinado no es, pues, precisamente un instrumento para modernizar y hacer progresar nuestra economía. Es más, lleva en su seno una capacidad extraordinaria de provocar un gravísimo y nuevo choque energético que dé al traste con grandísima parte de nuestro futuro industrial.

CUADRO N.º 8

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA. *RELACION F*

Años	Rel. F	Años	Rel. F	Años	Rel. F	Años	Rel. F	Años	Rel. F
1901	1,73	1919	1,97	1940	1,41	1957	1,12	1974	1,15
1902	1,60	1920	1,46	1941	1,36	1958	1,12	1975	1,22
1903	1,54	1921	1,22	1942	1,30	1959	1,14	1976	1,26
1905	1,72	1922	1,29	1943	1,25	1960	1,15	1977	1,30
1906	1,69	1923	1,17	1944	1,28	1961	1,13	1978	1,37
1907	1,56	1924	1,18	1945	1,26	1962	1,14	1979	1,46
1908	1,55	1925	1,22	1946	1,26	1963	1,14	1980	1,50
1909	1,68	1926	1,21	1947	1,28	1964	1,16	1981	1,55
1910	1,70	1927	1,19	1948	1,28	1965	1,17	1982	1,66
1911	1,65	1928	1,21	1949	1,29	1966	1,18	1983	1,67
1912	1,57	1929	1,10	1950	1,22	1967	1,24	1984	1,75
1913	1,69	1930	1,12	1951	1,34	1968	1,23	1985	1,47
1914	1,78	1931	1,10	1952	1,33	1969	1,19	1986	1,44
1915	1,80	1932	1,04	1953	1,35	1970	1,22	1987	1,48
1916	1,67	1933	1,09	1954	1,20	1971	1,14	1988	1,48
1917	1,81	1934	1,07	1955	1,16	1972	1,12	1989	1,48
1918	1,89	1935	1,07	1956	1,14	1973	1,13	1990	1,52

V. LOS SERVICIOS Y EL BIENESTAR

No se puede concluir este conjunto de perspectivas productivas sin referirnos al sector servicios. Tres cuestiones previas deben quedar claras. La primera, que, estadísticamente, no existe ningún sector tan oscuro como éste. Como señala Julio Alcaide (1990), estas dificultades no sólo se dan «en el caso español. Es tradicional, incluso entre los países estadísticamente más desarrollados». La segunda, que parte del crecimiento del sector servicios se debe a nuevos planteamientos en la llamada organización industrial, como son los llamados *servicios reales a las empresas*, típicos servicios de *consumo intermedio* que tienen importancia creciente, que antes se efectuaban por las empresas industriales y agrícolas en su propio seno, y que, por ello, determinaban que se imputasen a la industria o a la agricultura valores añadidos que ahora se encuen-

tran computados en el sector servicios. La tercera, que, como señaló Simon Kuznets, conforme progresa un país pasan al mercado servicios que antes prestaban, sin precio alguno, la comunidad o la familia. Surgen, además, al compás del crecimiento productivo, servicios para disminuir desventajas derivadas del crecimiento urbano, o aquellos precisos para que continúe funcionando el entramado de la sociedad industrial —relación donde incluso puede encontrarse la educación técnica o la acción sindical, por ejemplo—, a más de un sector público cada vez más complicado, como derivación de las consecuencias de la Ley de Wagner.

Por consiguiente, el crecimiento del sector servicios no debe contemplarse como una especie de índice de creciente bienestar del que tenemos noticia segura. Todo aquí es más huidizo, pero, por ello, y de cara a nuestra integración comunitaria, es un asunto que no puede dejarse a un lado.

Para empezar, comenzaremos con la cuestión de la famosa *terciarización*. Conviene, en este sentido, tener en cuenta lo mucho que de contable, al disminuir la agricultura en su participación en el PIB, existe en el aumento del porcentaje de los servicios. Como en la nueva sociedad éstos se entroncan con las nuevas estructuras productivas, en lo esencial con la industria, no es ocioso calcular la que puede llamarse *relación F*, en honor a A. G. B. Fisher (1933), quien indicaba que en las situaciones con ingresos muy bajos se «dedicará la mayor parte de la actividad económica» a la producción de «los alimentos más imprescindibles y de los vestidos y viviendas elementales», pero en aquéllas ya ricas «suele dedicarse una mayor proporción del esfuerzo de la comunidad a la producción secundaria (o industrial y de la construcción)... Pero cuando el nivel de renta es aún mayor, hay otras actividades que no pueden clasificarse ni en la categoría primaria, ni en la se-

cundaria», debiendo agruparse «en una tercera categoría, la de la producción terciaria» (3). Mide esta *relación F* el coeficiente de los porcentajes, respecto al PIB, de los servicios y de la industria —o, lo que es igual, el cociente del valor de los servicios y de la industria— en la que englobaremos a la construcción. En España, gracias al trabajo de Julio Alcaide (1976), podemos remontar la serie de distribución sectorial del PIB hasta 1901.

El cuadro n.º 8 presenta este panorama para los primeros noventa años del siglo XX.

Queda así palpablemente demostrado que desde 1901 hasta hoy siempre el sector servicios ha significado más que el conjunto del sector secundario (industria, más construcción), pero que la relación ha oscilado entre un máximo de 1,97 en 1919 y un mínimo de 1,04 en 1932. Esta relación muestra que los servicios tienen un cierto comportamiento anticíclico. Muy probablemente, todo esto se debe a que los servicios y la industria constituyen un conjunto tan trabado que no cabe que el uno se expanda sin el otro, pero con retardos derivados del comportamiento coyuntural. Por tanto, el comportamiento futuro continuará así. Un examen detenido de las sucesivas TIOE puede aclarar quizá mejor las relaciones industria-servicios. Es evidente, además, que con mejoras estadísticas capaces de tener en cuenta algunos problemas ya señalados, esta *relación F* puede variar algo, pero no excesivamente.

La conducta anticíclica señalada queda mucho más clara al observar el balance de la mano de obra española a lo largo de la pasada crisis económica que se presenta en el cuadro n.º 9.

CUADRO N.º 9

POBLACION OCUPADA EN MILES DE PERSONAS
(Media anual)

	Año 1974	Año 1985	Pérdidas (–) o ganancias (+)
Agricultura	2.954	1.782	–1.172
Industria	3.281	2.477	– 804
Construcción	1.218	750	– 468
Servicios	5.456	5.799	+ 343
TOTAL	12.909	10.808	–2.101

Este comportamiento de los servicios ha sido subrayado por Clemente del Río (1987), quien ha hecho notar que, a lo largo de la crisis, «el crecimiento del empleo en los servicios en España ha seguido un ritmo mayor que en el conjunto [de la OCDE]. Esto se debe a la presencia activa y creciente de los servicios públicos, cuyo peso en términos de empleo en el total de los servicios es cada vez más importante. Efectivamente, si contemplamos, al principio y al final de la crisis, el volumen porcentual de población ocupada —hemos de huir de la asignación de población desempleada en los servicios, pues su exacta adscripción a éstos es muy difícil—, nos encontramos con que en la OCDE los servicios también crearon empleo, pero se debió, en primer lugar, a la conducta del subsector privado dentro del sector terciario; en España, sin embargo, la creación de empleo se debió, por la parte privada, a *servicios prestados a empresas, a restaurantes, cafés y hoteles, y a servicios de saneamiento*. El cuadro n.º 10 indica que el papel fundamental correspondió, sin embargo, en esa transformación, al subsector público dentro del sector terciario.

Ese énfasis en el empleo en el

sector de los servicios públicos no se ha hecho sin daño. Como se observa con lo sucedido de 1970 a 1988, es evidente el freno que experimenta la productividad de este sector. En realidad, lo que existe en España es una concepción del empleo en el subsector de los servicios públicos como una parte de la política de prestaciones sociales, con lo que se recarga el gasto público, porque éstas cuestan siempre mucho. Es, pues, una tosca política de ayuda al empleo con daño de la productividad y desequilibrios presupuestarios lo que ha surgido en España. El Fondo Monetario Internacional llamaba la atención en 1990 sobre «la evolución de los incrementos de determinados tipos de gasto, fundamentalmente, del empleo público, que ha crecido rápidamente».

1. Los subsectores terciarios

En un examen rápido, como el que ha de hacerse en un estudio sintético como éste, pueden dejarse a un lado, al venir determinados en parte significativa por la política monetaria, que genera altísimos tipos de interés, los problemas esenciales del sector de los servicios financieros. No significa esto, naturalmente, que se

CUADRO N.º 10

PORCENTAJES DE LA POBLACION OCUPADA EN EL SECTOR SERVICIOS (1976 Y 1986)

Porcentajes de 1976	Subsectores considerados	Porcentajes de 1986
21,8	Administraciones públicas, defensa, seguridad social, educación e investigación, sanidad y servicios veterinarios, y asistencia social.	27,9
30,9	Comercio al por mayor y al por menor.	27,1
12,9	Transportes, actividades anejas y comunicaciones.	11,0
9,1	Restaurantes, cafés y hoteles.	9,2
5,5	Finanzas, seguros y resto del sector financiero.	5,2
80,2		80,4

la española». La falta de buenas investigaciones convierte, para mí al menos, en muy confuso el panorama que le espera de cara al final del siglo XX.

2. El caso especial del turismo y su posible crisis

Sin embargo, es preciso otorgar una atención muy especial a lo que sucede en el turismo, pues se ha convertido en un elemento clave del equilibrio económico español. Además, parece presentar algunos síntomas alarmantes de cara al futuro.

En principio, podemos encontrar alguna seguridad en que, como muestra la OCDE (1990), a partir de ciertos niveles de renta, nos encontramos con una elasticidad renta-consumo muy rígida; o sea, el turismo se parece, en las sociedades desarrolladas, a un bien de primera necesidad. La pasada y grave crisis económica lo probó. En el cuadro de nues-

considere que no tienen graves situaciones específicas.

Los transportes y comunicaciones se relacionan con otro problema esencial de la economía española: el de la localización regional de la actividad económica. Dos cuestiones polémicas están presentes en este planteamiento: la primera, si los transportes y comunicaciones deben estar al servicio de un crecimiento rápido de nuestra economía o al de la igualación regional de rentas, aunque sea a costa de perder productividad. Sólo si, con los costes sociales que se quieran, se acepta lo primero, será posible un progreso serio. La segunda, que el estrangulamiento de la *información* y las *comunicaciones* es aún peor para nuestro desarrollo que el planteado en los transportes tradicionales. Tanto es así, y tan cambiadas están las cosas, que el estudio contrafactual en relación con nuestros ferrocarriles planteado, para el siglo XIX, por el profesor Gómez Mendoza (1989) muy probablemente daría hoy otra respuesta totalmente diferente a la pregunta de qué sucedería con la eficacia del con-

junto de nuestra economía si por arte de birlibirloque se esfumasen los ferrocarriles.

El tercer sector es el del comercio. Evidentemente, éste se engarza con la creación de lo que el profesor Castillo Castillo (1987) llama «sociedad de consumo a

CUADRO N.º 11

INGRESOS POR TURISMO EN ESPAÑA (1973-1988)
(En millones de dólares)

AÑOS	Ingresos absolutos	Variación porcentual anual
1973	3.266,1	
1974	3.188,0	-2,4
1975	3.404,0	6,8
1976	3.095,1	-9,1
1977	4.020,3	29,9
1978	5.488,0	36,5
1979	6.483,7	18,1
1980	6.967,7	7,5
1981	6.717,8	-3,4
1982	7.130,9	6,1
1983	6.836,1	-4,1
1984	7.716,7	12,9
1985	8.151,8	5,6
1986	11.938,0	46,5
1987	14.783,0	23,8
1988	16.834,0	13,9

tros ingresos en dólares, las quiebras de 1974 y 1976 se deben, muy probablemente, a motivos de preocupación política relacionados con la transición (cuadro número 11).

Sin embargo, a pesar de que existe esa rigidez, es preciso explicar los motivos de las quiebras de 1981 y 1983, y, sobre todo, la crisis que, de modo más permanente, parece que existe desde 1989 en adelante. Para comprenderlo, es preciso estudiar la situación de la demanda y de la oferta turística, y estimar si existen, de aquí a finales de siglo, perspectivas claras de variación.

Por lo que se refiere a los factores de la demanda, de acuerdo con la tesis doctoral de R. Padilla (1987), la situación parece bastante clara. En primer lugar, es preciso tener en cuenta los precios relativos, que actúan con mucha fuerza, tanto respecto a los países de origen de los turistas como respecto a los competidores. En estos momentos, la situación española en este campo no es precisamente favorable. En segundo término, la renta de los turistas; el persistente mantenimiento de situaciones recesivas en el mundo occidental no restringe al turismo como tal, pero sí su ámbito —se hace más casero—, su duración y, por tanto, la cuantía de dinero gastado en él; lo que, al afectar a los emisores de turismo hacia España y combinarse con veranos más calurosos en el Norte de Europa, restringe la llegada de viajeros a nuestro país.

Las consecuencias del consumo turístico pueden examinarse gracias a las TIOT del Instituto de Estudios Turísticos, que se publican cada cuatro años a partir de 1970. Si las observamos a través de las *ligazones* que fueron

analizadas en primer lugar por Chenery-Watanabe y Streist, y de modo muy mejorado para España por el equipo que dirige en la Universidad de Alicante el profesor Pedreño, se ve que, a causa del impacto del turismo en alojamientos, cafés, bares y restaurantes, los consumos turísticos generan notables incrementos en las rentas por habitante de los municipios turísticos, muy por encima de las que originan las actividades industriales o las que se derivan de los servicios que surgen en las aglomeraciones urbanas. Añadamos que, aunque es importante el *efecto difusión* o *arrastre* de la industria de la construcción en el bienestar de estas zonas turísticas, debemos situarlo por debajo de las consecuencias de los sectores turísticos, y a la altura de los sectores de *hostelería, reparaciones y transporte*. Por eso, la crisis de la construcción que existió dentro de la pasada crisis económica no golpeó con fuerza en las zonas turísticas.

Al estudiar el *efecto absorción* —esto es, al contemplar el esfuerzo productivo del turismo que genera el subir todos los otros sectores en una unidad su demanda final— se ve que es muy bajo. Esto es, se trata de un sector independiente del resto de la economía, salvo para los sectores de *hoteles, cafés, bares y restaurantes; explotación de bienes inmuebles, y transporte aéreo de viajeros*.

En estos momentos observamos, además, un diferente comportamiento de cada uno de los tres segmentos en que se puede dividir la demanda turística: *el turismo de residencia*, que parece que tiene una muy clara tendencia a aumentar, empujando a ciertas zonas españolas a progresar en este sentido siguiendo los pasos del que se puede denominar

modelo Florida; el turismo estacional de masas, que es el que sufre un impacto mayor motivado por la crisis económica; finalmente, el *turismo selectivo*, en el que cabe esperar todavía una posible ampliación.

La oferta turística es importante. Los trabajos de Angel Alcaide (1981), apoyados en M. Figuerola, muestran que el PIB turístico supone, en cifras redondas, entre el 9 y el 10 por 100 del PIB. Los cálculos, ligeramente discrepantes, de Angel Alcaide y M. Figuerola muestran que uno de los factores de la función de producción, la población activa turística, aumenta en su tamaño incluso en la pasada crisis económica. Por lo que se refiere a capacidad hotelera, los establecimientos pasaron de 9.215 en 1973 a 9.668 en 1985, lo que supone un escaso incremento del 4,9 por 100 en doce años. Sin embargo, las plazas hoteleras pasan de 699.440 en 1973 a 843.337 en 1985, lo que significa un incremento mucho mayor, del 20,6 por 100. Esto indica que aumenta el tamaño de los establecimientos hoteleros, de 75,9 plazas a 87,2 a lo largo del período. Es preciso, para entender la magnitud de la oferta turística, agregar las *acampadas*. De 511 zonas de acampada en 1973 se pasa a 767 en 1985 con, respectivamente, 211.631 y 385.378 plazas. Joan Cals considera que éstas son cifras muy por defecto, por lo que la significación de las instalaciones para este turismo de masas tiene un peso mucho mayor en nuestra economía. También es necesario sumar los alojamientos de todo tipo que, para alquileres por espacios muy breves de tiempo, abundan en todas las zonas turísticas. La hostelería acusa a este segmento de la oferta turística de ser una *oferta clandestina*, al no

soportar los costes de la hostelería, en especial en materia de impuestos, de controles, de exigencias para la lucha contra los incendios, amén de diversos servicios siempre muy encarecidos. Al tener que competir la hostelería con estos alojamientos, se provoca, según Andrés Pedreño (1985), «un deterioro en las prestaciones de los hoteles, influyendo progresivamente sobre la calidad del turismo recibido, cada vez más baja».

Cuando todo esto lo integramos en la ampliación que del modelo de Padilla verificaron, conjuntamente, Antoni Espasa, Rosa Gómez-Churruca y Javier Jareño (1990) se observa que se ha truncado la línea de mejorar la comercialización, la infraestructura y la calidad de la oferta turística. En especial, aumentan las quejas de los turistas en este sentido, señalando defectos crecientes tanto en limpieza de playas como en seguridad personal, o, si se prefiere, se quejan tanto de huelgas en el transporte aéreo como de graves irregularidades en las reservas hoteleras. Agreguemos dos datos que ya hemos, de algún modo, mencionado: el clima más suave de Europa y las expectativas del tipo de cambio de la peseta, que ofrece todas las características de una moneda muy dura.

El resultado del examen conjunto de la oferta y la demanda es, en palabras de Espasa, Gómez-Churruca y Jareño (1990), que «no sólo se están deteriorando los ingresos por turismo, sino que también se está deteriorando la calidad del turismo, ya que el gasto por turista, en términos nominales y reales, está descendiendo y se espera que dicho proceso continúe en el futuro inmediato». Así pues, la posible recuperación en cuanto al

número de turistas no parece arrastrar, al menos por el momento, una recuperación de los ingresos reales totales, ya que el gasto nominal aparente por turista está descendiendo de nuevo.

VI. EXIGENCIA COMUNITARIA

Al iniciar los últimos años del siglo XX, la situación de los sectores productivos esenciales de nuestra patria se presenta preñada de dificultades a causa de las consecuencias de nuestra integración comunitaria. Esto es arriesgado por sí mismo, pero lo sería aún más si nos hiciere repudiar la opción comunitaria, la única capaz de sacarnos de seculares agobios económicos. Balzac dice en *Beatriz* que «las cosas han dominado a los seres». Si, en España, en vez de poner remedio a las cosas —en la agricultura, en la industria, en los servicios— cedemos a la tentación del abandono, veremos cómo éstas pasarán a dominarnos de modo tan atroz que se alicortarán nuestras conductas. Eso nos haría perder esta grande, espléndida ocasión comunitaria de la que somos partícipes y ante la que no debemos fracasar.

NOTAS

(1) Para su evolución desde 1959 a 1988, en millones de dólares, véase Jaime Requeijo (1989), págs. 154-156.

(2) Cuando lo transcribe el PEN en sus páginas 36 y 143, lo titula de esta manera asombrosa: *Emissiones de CO₂ per capita en 1989 (toneladas por persona)*, como si no diese igual, para un índice, que las cifras básicas para la elaboración del mismo fuesen en gramos, kilos, toneladas, libras u onzas. Esta repetición del mismo cuadro en dos partes del documento indica, además, otra cosa: desidia en la elaboración del trabajo, lo que crea inseguridad en el manejo de cualquier información del mismo.

(3) Las citas están tomadas de la pág. 152.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCAIDE, Angel (1981), *Seminario sobre estadísticas de turismo*, Secretaría de Estado de Turismo, Madrid.
- ALCAIDE, Julio (1976), *Una revisión urgente de la serie renta nacional española en el siglo XX*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- (1990), «Estadísticas españolas del sector servicios», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, número 42.
- BARÓN, Enrique (1971), *El final del campesinado*, Zero, Madrid.
- BERGÉS, A., y PÉREZ SIMARRO, R. (1985), «Análisis comparado de las grandes empresas industriales en España y en Europa», Ministerio de Industria y Energía, Madrid, *Serie Documentos e Informes*.
- BÖHM, Franz; EUCKEN, Walter, y GROSSMANN-DOERTH, Hans (1937), «Unsere Aufgabe», en BÖHM, Franz, *Die Ordnung der Wirtschaft als geschichtliche Aufgabe und sechschöpferische Leistung*, Stuttgart-Berlin, páginas VII-XXI.
- CARRERAS, Albert (1989): «La industria», en *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX y XX*, coordinación de Albert Carreras, Fundación Banco Exterior, Madrid.
- CASTILLO CASTILLO, José (1987), *Sociedad de consumo a la española*, EUEDEMA, Madrid.
- CHENERY, Hollis (1986), *Industrialization and growth. A comparative study*, Oxford University Press, Nueva York.

- DE GRAUWE, Paul, y GROS, Daniel (1991), «Convergence and divergence in the Community's economy on the eve of Economic and Monetary Union», en P. LUDOW (ed.), *Setting European Community priorities, 1991-1992*, Centre for European Policy Studies, Bruselas.
- DEHESA, Guillermo de la (1990), «¿Cómo será la economía española en 1999?», en Antonio ALFÉREZ (director), *España 1999*, Ediciones Temas de Hoy, Madrid.
- ESCUADERO ZAMORA, G. (1985), *Notas sobre la agricultura española*, XIX Congreso Internacional de Economistas Agrarios, Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios, Madrid.
- ESPASA, A.; GÓMEZ-CHURRUGA, R., y JAREÑO, J. (1990), «Un análisis econométrico de los ingresos por turismo en la economía española», *Documentos de Trabajo*, 9002, Servicio de Estudios del Banco de España.
- (1990), «Los ingresos por turismo en la economía española: evolución reciente y análisis causal», Banco de España, *Boletín Económico*, enero.
- EUCKEN, Walter (1943), *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, 3.ª edición reformada, Jena.
- FISHER, A. G. B. (1933), «Capital and growth of Knowledge», en *The Economic Journal*.
- FUENTES QUINTANA, Enrique (1992), «La Hacienda Pública de la Democracia española y la integración europea», conferencia pronunciada en la Fundación Ramón Areces, Madrid, 6 de febrero.
- GÓMEZ MENDOZA, Antonio (1989), *Ferrocarril, industria y mercado en la modernización de España*, Espasa-Calpe, Madrid.
- GONZÁLEZ ROMERO, A., y MYRO, Rafael (1989), «La recuperación de la inversión industrial en España (1985-1988): sus objetivos y factores determinantes», *Moneda y Crédito*, 2.ª época, n.º 188, págs. 17-57.
- GUAL, J.; MARTÍNEZ GIRALT, X., y VIVES, J. (1990), «El impacto del Mercado Único en los sectores industriales españoles», Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, *Papeles de Trabajo*, 3/90.
- IRYDA, Instituto Nacional de Reforma y Desarrollo Agrario (1974), *Mejora del medio rural*, 2.ª ed., IRYDA, Madrid.
- MARTÍN, Carmela (1990), «Spain's industrial trade and productive structure: the effects of EC membership and inferences on the impact of the Single European Market of 1992», Programa de Investigaciones Económicas, Fundación Empresa Pública, *Documento de Trabajo*, 9002.
- MARTÍNEZ SERRANO, J. A., y SANCHÍS LLOPIS, A. (1990), «Tendencias recientes en las fusiones y adquisiciones de empresas industriales», *Economía Industrial*, marzo-abril, número 272, págs. 125-135.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA (1987), *España en Europa: un futuro industrial. La política industrial en el horizonte 1992*, Madrid.
- MINISTERIO DE RELACIONES CON LAS CORTES (1991), datos publicados en el *Boletín Oficial del Congreso de los Diputados*, 25 de marzo, serie D, n.º 167.
- MOLERO, JOSÉ; BUESA, Mikel, y FERNÁNDEZ, J. (1990), *Demandas del sistema productivo español y adaptación de la oferta educativa*, Centro de Investigación, Documentación y Evaluación, Madrid.
- MYRO, Rafael (1988), «La industria española. Información estadística», FIES, Madrid, *Documentos de Trabajo*, n.º 21/1988.
- (1991), «Competitividad y especialización de la industria española». Universidad Complutense de Madrid, Madrid, ejemplar mecanografiado que me entregó el autor con autorización para que le citase.
- NAREDO, José Manuel (1974), *La evolución de la agricultura en España. (Desarrollo capitalista y crisis de las formas de producción tradicionales)*, Laia, 2.ª ed., Barcelona.
- NEVEN, Damien (1989), *The gainers and losers from 1992*, CEPR, Londres.
- OCDE (1990), *Tourism policy and international tourism in OECD member countries*.
- PADILLA, R. (1987), *La demanda de servicios turísticos en España*, Universidad Complutense, Madrid.
- PAGÉS RAVENTÓS, Daniel (1977), *La empresa agraria en Cataluña*, Caja de Pensiones para la Vejez y de Ahorros de Cataluña y Baleares, Barcelona.
- PEDREÑO MUÑOZ, Andrés (1985), *Perspectivas de la evolución del sector turístico en el contexto de la economía alicantina*, Banco de Alicante, Alicante.
- PÉREZ-CAMPANERO, Juan (1992), «Convergencia», en PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, *Cuadernos de Información Económica*, n.º 59, *La España divergente*, febrero.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (1988), *De imperio a nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*, Alianza Editorial, Madrid.
- REQUEJÓ, Jaime (1989), *Introducción a la balanza de pagos de España*, Tecnos, 3.ª ed., Madrid.
- RÍO, Clemente del (1987), *Cambio estructural y evolución del sector servicios en el área de la OCDE: una referencia al caso español*, Economistas Libros, Madrid.
- RODRÍGUEZ ALCAIDE, JOSÉ J. (1969), *Economía de la empresa agraria*, ICE, Madrid.
- RÖPKE, Wilhelm (1979), *Más allá de la oferta y la demanda*, Unión Editorial, Madrid.
- RÜSTOW, Alexander (1957), *Henschaft oder Freiheit? Ortsbestimmungen der Gegenwart*, Erlenbach-Zurich.
- SAN JUAN MESONADA, Carlos (1984), *La agricultura en la economía española: capacidad de financiación, productividad y rentabilidad*, Universidad Complutense, Madrid.
- SCHÜLLER, Alfred (1991), *ORDO-liberalismo*, en A. SCHÜLLER y G. KRÜSSELBERG (eds.), *Conceptos básicos sobre el orden económico*, Fundación Konrad Adenauer/Unión Editorial, Madrid, págs. 102-107.
- SEGURA, Julio, y RESTOY, F. (1986), «Una explotación de las tablas input-output de la economía española para 1975 y 1980», Fundación Empresa Pública, Madrid, *Documentos de Trabajo*, n.º 8608.
- SERVICIO DE ESTUDIOS DEL BANCO BILBAO VIZCAYA (1990), *Renta Nacional de España y su distribución provincial. Avance del PIB provincial 1988-1989*, Banco Bilbao Vizcaya, Bilbao.
- SMITH, Alistair, y VENABLES, Anthony (1988), *Completing the internal market in the EEC: some industry simulations*, CEPR, Londres.
- TÍO, Carlos (1986), *La integración de la agricultura española en la Comunidad Europea*, Mundi-Prensa, Madrid.
- (1989), «La agricultura española frente a las sucesivas liberalizaciones de la política agraria», *Información Comercial Española*, febrero, n.º 666, págs. 153-162.
- TORRERO, Antonio (1989), *Estudios sobre el sistema financiero*, Espasa-Calpe, Madrid.
- VÁZQUEZ, Juan A. (1990), «Crisis, cambio y recuperación industrial», en José Luis GARCÍA DELGADO (director), *Economía española de la transición y la democracia 1973-1986*, CIS, Madrid, pág. 81.