

# **Economía española**

Documento de trabajo, febrero de 2001

**Emilio Díaz Calleja**

[emidiaz@us.es](mailto:emidiaz@us.es)

<http://www.personal.us.es/emidiaz/>

Universidad de Sevilla

Departamento de Economía Aplicada

AVD Ramón y Cajal, 1, Sevilla 41018

El objetivo básico de este ensayo es analizar la estructura económica de España en una perspectiva de largo plazo. El método adoptado en la elaboración de los contenidos propuestos sigue en líneas generales el enfoque metodológico de la contabilidad nacional, método éste rara vez utilizado, pese a su flexibilidad extraordinaria, en la elaboración de aplicaciones del análisis económico en España.

El ensayo se divide en cuatro epígrafes: (1) la producción de bienes y servicios, (2) la distribución de la renta, (3) la acumulación de capital y, por último, (4) los flujos económicos con el resto del mundo. En el primer epígrafe se estudia la evolución de la producción y de su composición por ramas de actividad; en el segundo se aborda la distribución de la renta, tanto a escala nacional como regional; en el tercero se introduce el proceso de formación de capital, y sus conexiones con el crecimiento, la inflación y el desempleo; finalmente, en el cuarto epígrafe se estudian los flujos económicos internacionales, especialmente los que atañen a las operaciones sobre bienes y servicios

En cada epígrafe se incluyen una serie de definiciones sintéticas de las principales categorías empíricas utilizadas, normalmente derivadas de la norma contable comunitaria; a saber, el *Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas*, al que se atiene la Contabilidad Nacional de España<sup>1</sup>. Al adoptarse una óptica contable en una perspectiva de largo plazo, el análisis queda ampliamente supeditado a las características específicas de las series estadísticas disponibles.

---

<sup>1</sup> El Sistema Europeo de Cuentas (SEC) ha sido recientemente revisado, al objeto de adaptarlo al actual diseño del sistema de contabilidad nacional de Naciones Unidas, con importantes novedades en categorías, cuentas y criterios contables aplicados, que se han incorporado a la nueva base 1995 (SEC-95). Aunque el INE ya ha publicado la primera serie de Contabilidad Nacional de España (CNE) con base en el año 1995, ateniéndose pues al SEC-95, utilizaremos las definiciones del sistema contable antiguo, cuya última revisión data del año 1979 (SEC-79), y el año base 1986 como referencia para la CNE. La razón de esta elección estriba en que la mayor parte de las series estadísticas disponibles han sido elaboradas por el INE ateniéndose al SEC-79, sin que exista por ahora una alternativa completa en la nueva versión del sistema.

# 1. La producción de bienes y servicios

En el presente epígrafe se analizan los aspectos más relevantes de la producción de bienes y servicios de la economía nacional. En el primer apartado se definen las categorías empíricas básicas que vamos a utilizar; en el segundo se estudia el crecimiento económico en España, identificando las grandes fases de su trayectoria desde los años sesenta; finalmente, en el tercer apartado se considera la estructura de la producción por ramas de actividad.

## 1.1. Conceptos básicos

Entendemos por *producción de bienes y servicios* el resultado de la actividad económica desarrollada por las unidades residentes, que consiste en elaborar bienes y prestar servicios en un período dado, normalmente el año natural. Es habitual distinguir entre producción de bienes y producción de servicios, y dentro de esta última entre destinada y no destinada a la venta. Esto es debido tanto a la diferente naturaleza, como a las distintas convenciones sobre la valoración de cada uno de estos tipos de productos<sup>2</sup>.

No obstante, se trata de un concepto de «producción total», que sólo tiene pleno sentido desde el punto de vista de la unidad de producción singular. Para la economía del país considerada en su conjunto, al igual que para las ramas de actividad, es preciso tener en cuenta que los productos elaborados por una serie de unidades son utilizados a su vez por el conjunto de unidades para llevar a cabo su producción, lo que reclama un concepto de «producción final» o «valor añadido». La producción final resulta de deducir de la producción total el consumo productivo de bienes y servicios efectuado por las unidades productoras.

En particular, hay que deducir el *consumo intermedio*, que representa el valor de todos los bienes (excepto los de capital fijo) y servicios destinados a la venta consumidos, durante el período considerado, para producir otros bienes y servicios.

---

<sup>2</sup> Mientras los bienes se valoran, en general, sobre la base de los precios practicados, muchos servicios no tienen un precio explícito. Esto último no sucede sólo en el caso de los servicios colectivos, como los prestados por las administraciones públicas, sino también en el caso de ciertos servicios privados, como los prestados por las instituciones de crédito en su actividad como intermediarios financieros. En estos casos es necesario valorar la producción indirectamente. Así, para valorar los servicios no destinados a la venta se recurre a los costes de producción de las unidades que realizan su prestación, y para valorar los servicios de intermediación financiera se utiliza la diferencia entre los rendimientos obtenidos por la colocación de los fondos ajenos en manos de las entidades de crédito y los intereses satisfechos a sus acreedores por poner a su disposición dichos fondos.

El consumo intermedio constituye *empleo* particular de la producción; es decir, una manera de utilizar los *recursos* productivos disponibles. Además, hay que deducir también el *consumo de capital fijo*, que representa la depreciación experimentada en el período por el capital fijo, como consecuencia de su desgaste normal y de la obsolescencia previsible. El consumo de capital fijo se calcula normalmente para todos los bienes de capital fijo reproducibles, excepto para los bienes de capital de utilización colectiva y vida útil indeterminada, como carreteras, puentes, etc.

Para la economía nacional, deduciendo de la producción de bienes y servicios, valorada a precios de mercado<sup>3</sup>, el consumo intermedio se obtiene el *producto interior bruto a precios de mercado* (PIB), que representa el resultado final de la actividad productora de las unidades residentes. En otros términos, este agregado económico corresponde a la producción de bienes y servicios valorada a precios de salida de fábrica (PBS), *más* el impuesto sobre el valor añadido que grava los productos (IVA), *más* los impuestos netos ligados a la importación excluido el IVA (INLI) y *menos* el total de consumos intermedios (CI):

$$\text{PIB} = \text{PBS} + \text{IVA} + \text{INLI} - \text{CI}$$

El PIB es un agregado económico; esto es, una magnitud de síntesis que mide el resultado de la actividad de las unidades productoras que integran la economía nacional a lo largo del período de referencia. Deduciendo del producto interior bruto a precios de mercado el consumo de capital fijo (CCF) se obtiene el *producto interior neto a precios de mercado* (PIN= PIB-CCF), que es el agregado que mejor representa<sup>4</sup> la producción final de las unidades residentes.

---

<sup>3</sup> En el marco del SEC se distingue entre producción a «precios de salida de fábrica» y producción a «precios de mercado». Simplificando, la producción a precios de mercado es *igual* a la producción a precios de salida de fábrica *más* una serie de impuestos indirectos; a saber, el «IVA que grava los productos» y los «impuestos ligados a la importación excluido el IVA», *menos* las «subvenciones a la importación». La diferencia entre los impuestos ligados a la importación excluido el IVA y las subvenciones a la importación es lo que el SEC denomina «impuestos netos ligados a la importación excluido el IVA» o simplemente «impuestos ligados a la importación netos de subvenciones». Por otra parte, el precio de salida de fábrica resulta a su vez de sumar al denominado «precio de producción» una serie de impuestos (netos de subvenciones) directamente ligados al proceso de producción; finalmente, el precio de producción está formado básicamente por los costes de producción, laborales y no laborales (a excepción de los gastos de intermediación financiera, imputados como consumo intermedio de una rama especial) y, en su caso, por el excedente de explotación.

<sup>4</sup> Esto no significa que el producto interior neto a precios de mercado sea la única medida posible del valor de la producción final de un país, ni tampoco significa que tal medida esté exenta de graves problemas conceptuales y metodológicos. Por ejemplo, es habitual excluir de la contabilidad los bienes y servicios

Una forma sencilla de presentar todas estas categorías es mediante la denominada *cuenta de producción* de la economía nacional, cuyo *saldo* es precisamente el producto interior bruto a precios de mercado. Esta cuenta muestra las operaciones que constituyen el proceso de producción propiamente dicho, es decir, el proceso de generación de valor añadido de la economía del país considerada en su conjunto. En la **Tabla 1** se presenta la cuenta de producción de la economía española de 1986, año base contable que tomamos con punto de referencia de la información.

**Tabla 1**  
**Cuenta de producción (C.1) de la economía española. Año 1986.**  
(Millones de pesetas)

RECURSOS		EMPLEOS	
Producción de bienes y servicios	56.998.825	26.471.782	Consumo intermedio
Impuestos netos ligados a la importación	329.154	32.323.992	Producto interior bruto a precios de mercado
IVA que grava los productos	1.467.795	3.857.866	Consumo de capital fijo
		28.466.126	Producto interior neto a precios de mercado
<b>TOTAL</b>	<b>58.795.774</b>	<b>58.795.774</b>	<b>TOTAL</b>

Fuente: Contabilidad Nacional de España.

En el año de referencia, la producción final medida por el PIN representa algo más del 48% del valor los recursos propios de bienes y servicios de la economía española, mientras el consumo de capital fijo supone algo menos del 12% del PIB. Estas proporciones, que se han mantenido relativamente estables en las tres últimas décadas, son indicativas de la importancia de los costes no laborales en el precio de las mercancías, que en contra de la creencia común es bastante superior a la de los

---

producidos por los hogares para consumo propio, debido a que no tienen un precio explícito, pero al mismo se incluyen los servicios colectivos. Además, se incluyen algunos servicios que, en realidad, no son más que transferencias a las ramas de comercio, crédito, seguro y alquileres. En el último caso se llega incluso a contabilizar ciertos servicios de alquiler que ni siquiera han sido producidos, bajo la ficción de que los hogares auto-consumen el servicio 'prestado' por las viviendas que ocupan. Una revisión crítica del sistema de contabilidad nacional estándar, que aporta además una alternativa conceptual y metodológica coherente, puede encontrarse en Shaikh y Tonak (1994).

costes laborales, como veremos más adelante<sup>5</sup>.

Finalmente, es obligado señalar que el PIB se ha convertido, en la práctica, el agregado más utilizado para medir la producción final de un país. Aunque esta opción carece en rigor de fundamento, existe al menos una razón técnica para privilegiar frente al PIN, que es en principio el agregado más adecuado; a saber, la dificultad de estimar el consumo de capital fijo, especialmente al nivel de las ramas de actividad, ya que dicha estimación requiere a su vez la del *stock* de capital fijo, un complejo y cambiante agregado cuya medición directa no ha sido abordada explícitamente hasta fechas recientes por el INE.

## 1.2. El crecimiento económico

El análisis del *crecimiento económico* constituye uno de los elementos típicos de los estudios de economía aplicada, y consiste en la realización de comparaciones en el tiempo de uno o varios indicadores de la producción final de un país, región o rama de actividad en particular. En este apartado nos centraremos la economía española considerada en su conjunto, aunque más adelante consideraremos algunos aspectos del crecimiento económico de las grandes ramas de actividad en que suele desagregarse la economía nacional.

El crecimiento económico es importante en la medida en que supone el aumento de la cantidad de los bienes y servicios que forman la producción final de la nación, porque esto significa potencialmente una mejora en la satisfacción de las necesidades de la colectividad. No obstante el crecimiento económico, en sí mismo, no nos dice nada acerca de la distribución social de la producción. No todos se benefician por igual; incluso es normal que algunos colectivos sociales se vean realmente perjudicados. Así, cuando el crecimiento económico no va acompañado del aumento de los ingresos reales de los trabajadores asalariados, este colectivo no tiene acceso a la afluencia incrementada de bienes y servicios; además, el

---

<sup>5</sup> El consumo intermedio como proporción de los recursos totales interiores de bienes y servicios de la economía nacional ha tenido una tendencia de largo plazo lentamente decreciente; esta proporción, que llegó a representar más del 49% en el año 1964, se sitúa en torno al 43% en el año 1997. Por su parte, el consumo de capital fijo ha incrementado su peso en la producción total de bienes y servicios, pasando de un promedio en torno al 4.5%, en la segunda mitad de los sesenta, a otro de alrededor de 6.5% , en la primera mitad de los noventa. Los costes no laborales suponen, a lo largo del período considerado, aproximadamente la mitad del valor corriente de la producción total de bienes y servicios, y más de las dos terceras partes de los costes totales, lo que se traduce en que los costes laborales han venido representando, en todo caso, menos del 30% de dichos costes totales.

crecimiento económico puede coexistir con una disminución de las cantidades de trabajo requeridas por los procesos productivos, en perjuicio de los asalariados y sus familias<sup>6</sup>.

Por otra parte, el indicador utilizado para medir el crecimiento económico también resulta controvertido; lo más común es utilizar la *tasa de variación anual del producto interior bruto a precios de mercado*, que arrastra los problemas ya comentados para el PIB<sup>7</sup>. En cualquier caso, este indicador es útil para estudiar las características generales del crecimiento económico. El gráfico de la **Figura 1** muestra la trayectoria del crecimiento económico del país desde mediados de los años sesenta, sobre la base del indicador convencional. La línea quebrada representa la tasa de variación anual del PIB, y la línea horizontal el promedio de la misma para el período completo considerado. Los datos del PIB provienen de la serie homogénea, en pesetas constantes de 1986, elaborada por el INE en el marco de la Contabilidad Nacional de España.

La mera observación de este gráfico permite advertir que el crecimiento económico a lo largo de estas tres décadas no ha sido homogéneo. Las oscilaciones del indicador son notables. Así, en el año 1969 el crecimiento de la producción se cifra en un 8.9%, el nivel más elevado de todo el período; en el polo opuesto, se registra una tasa de variación del PIB negativa del orden de 1.2%, en el crítico año 1993; entre ambos extremos, la tasa de crecimiento presenta niveles muy dispares, con un promedio del orden de 3.6%.

Una forma útil de analizar esta dinámica consiste en identificar las «fases del crecimiento económico»; es decir, aquellos períodos de tiempo más cortos a lo largo de los cuales el crecimiento económico comparte ciertas características, que se consideran relevantes por alguna razón. Este procedimiento es más bien

---

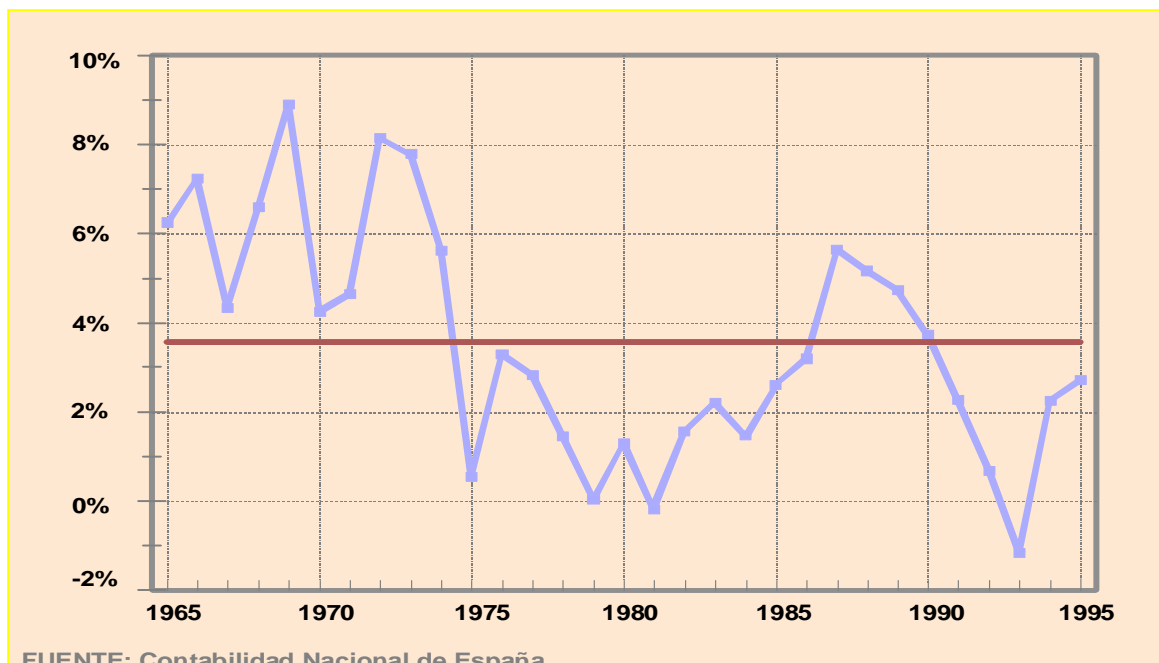
<sup>6</sup> No obstante, los problemas distributivos parecen reducirse considerablemente cuando el crecimiento económico es generalizado en todas las ramas de actividad, sostenido en el tiempo y relativamente elevado. En estas circunstancias se produce su máxima difusión social, aunque la distribución de la producción siga siendo desigual y ciertos colectivos sociales, los más desfavorecidos desde el punto de vista de la percepción de ingresos y del acceso a los recursos, no consigan mejorar significativamente sus condiciones de vida.

<sup>7</sup> Además, hay que añadir los problemas derivados de las carencias de este agregado en la valoración de las repercusiones de los procesos de producción sobre el medio ambiente; en especial, su negativo impacto sobre los recursos naturales no reproducibles. En suma, no parece adecuado identificar la noción convencional de crecimiento económico (crecimiento de PIB) con la idea de *desarrollo económico*, razón por la cual cuando se postula dicha identificación hemos entrecomillado esta última expresión. Aunque no podemos detenernos aquí en profundizar en esta cuestión, remitimos al lector a un texto ya clásico del estructuralismo económico español: el manual de *Estructura Económica* de los profesores José Luis Sampedro y Rafael Martínez Cortiña (1973).

convencional, ya que la identificación de cada fase tiene un carácter meramente empírico, y no aporta por sí mismo una explicación; pero una correcta periodización constituye a menudo la premisa de una explicación. Apoyándonos en la literatura sobre la materia, es posible distinguir dos grandes fases en la trayectoria del crecimiento de la economía nacional:

(1) La primera, la *fase de expansión económica*, que abarcaría el período 1955-1974, en que la tasa media de crecimiento no fue inferior al 5.5%. En la Figura 1 sólo se representa una parte de este período, en concreto 1965-1974, con una tasa media de crecimiento de 6.4%. Pero los datos disponibles del decenio anterior avalan una fuerte expansión pese al estancamiento de los años 1958, 1959 y 1960.

**Figura 1**  
**Crecimiento económico en España (1965-1995)**



(2) La segunda, la *fase de crisis económica*, que comprendería el período más reciente, 1975-1995, en que la tasa media de crecimiento desciende hasta situarse en torno al 2.2%, pese a que en los años 1987, 1988 y 1989 el crecimiento registrado se sitúa por encima del promedio general, con tasas anuales de variación del PIB que se sitúan en torno al 5%.

La diferencia en cuanto a la tasa media de crecimiento entre estas dos fases es notable, sobre todo si excluimos los años «anómalos» dentro de cada fase. En

esos términos, el crecimiento económico en España se ha reducido drásticamente a menos de la tercera parte, desde más del 6% en la fase expansiva hasta menos del 2% en la fase de crisis. Pero esta diferencia cuantitativa no nos dice por sí misma gran cosa sobre los procesos reales que han tenido lugar en el seno de la economía nacional. Las nociones de «expansión económica» y «crisis económica», con que hemos calificado las dos grandes fases de crecimiento identificadas, exigen pues una justificación adicional. Es en este punto donde los desacuerdos se hacen más importantes entre los expertos, porque la valoración del crecimiento económico depende en no poca medida del baremo que se utilice.

La opinión dominante, que tiende a diluir las diferencias en la trayectoria del crecimiento económico, incluso rechazando la idea misma de crisis económica, privilegia como criterio de valoración la evolución del *producto por habitante*, que ha terminado por consagrarse como indicador universal del «desarrollo económico»<sup>8</sup>. Pero la evolución del producto por habitante es un indicador deficiente del desarrollo económico, ya que entre otras cosas no refleja la concentración de bienes y servicios, y por tanto de la riqueza acumulada, en ciertos estratos de la población. Además, este criterio convencional desconsidera las repercusiones sociales del crecimiento económico; en particular, su impacto sobre el volumen de empleo asalariado, la fuente primordial de recursos económicos de la gran mayoría de los habitantes del país. Para ilustrar esto último hemos construido la **Figura 2**, que representa la trayectoria del volumen de empleo medio (línea gruesa) y efectivo (línea delgada) en España durante el período 1965-1995, basado en estimaciones de la EPA.

En efecto, la larga etapa de crecimiento económico que se inicia en los años cincuenta propició una importante expansión del empleo; en concreto, para el período 1965-1974 esta expansión supuso la creación neta de 1,2 millones de puestos de trabajo y más de 1,9 millones de empleos asalariados. Esta favorable evolución de la ocupación, que fue acompañada del aumento de las retribuciones

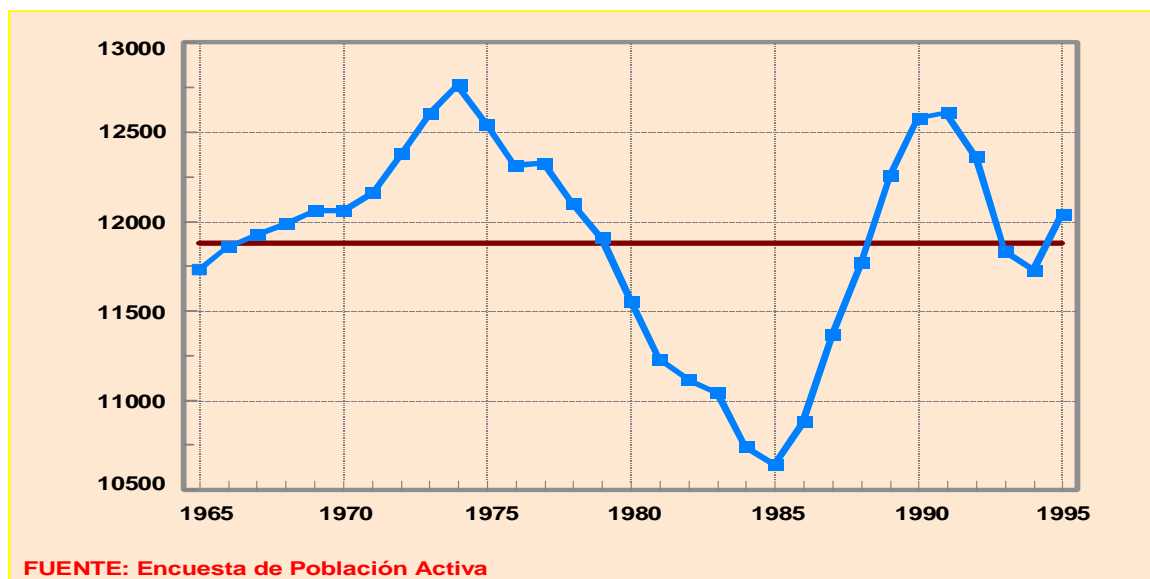
---

<sup>8</sup> Nótese que el producto por habitante no es más que la proporción del PIB a precios constantes sobre la población residente en un país, de forma que el menor crecimiento del numerador no supone necesariamente el retroceso del indicador de «desarrollo económico». En particular, si contraponemos la tasa media de crecimiento anual del PIB con el aumento más lento de la población española a lo largo del período considerado, encontraremos entonces un sostenido, estable y creciente «desarrollo económico» del país, sólo interrumpido en algunos años de fuerte recesión, como 1975, 1979-1981 y 1992-1993.

salariales, supuso una notoria mejora de las condiciones de vida de la clase trabajadora<sup>9</sup>.

Por el contrario, durante el período 1975-1984, con una tasa media de crecimiento del PIB que disminuye hasta menos del 1.5%, se destruyeron en términos netos más de 2 millones de puestos de trabajo, fundamentalmente asalariados. La consecuencia, como veremos en el epígrafe siguiente con detalle, será un fuerte retroceso de la participación de las rentas salariales en la renta nacional, así como una reducción de los ingresos reales de la clase trabajadora, todo ello en el contexto de un proceso de *reestructuración económica* a gran escala.

**Figura 2**  
**Ocupación en España (1965-1995)**  
(Miles de personas)



El deterioro de la actividad económica empieza a atenuarse a mediados de la década de los ochenta, con un cambio de tendencia en la trayectoria del crecimiento que va a suponer la duplicación de la tasa media de variación del PIB, un 2.9% en el

<sup>9</sup> A ello ha de sumarse la fuerte expansión de la demanda internacional de trabajo, especialmente en los países más desarrollados del continente europeo, que permitió absorber parte de los masivos excedentes nacionales de mano de obra provenientes del mundo rural, desplazados por la crisis de la agricultura tradicional. Esta circunstancia favoreció, por otra parte, el intenso proceso de industrialización de la época al minimizar los desequilibrios potenciales del mercado de trabajo, facilitando así las mejoras salariales, y reforzó considerablemente la capacidad de financiación de los cuantiosos déficits comerciales contraídos a lo largo de la fase de expansión, aportando un sostenido y creciente flujo de divisas. Véase, para más detalles, Biescas (1980).

período 1985-1995. Los resultados desde el punto de vista del empleo en esta etapa son significativos, puesto que se crean en términos netos algo menos de 1,3 millones de puestos de trabajo y más de 1,5 millones de empleos asalariados, si bien el punto de partida era muy bajo. Como se desprende de la Figura 2, dentro de este período se distinguen un ciclo de expansión relativa asociado a una intensa creación de empleo, que se inicia en 1986 y que concluye en el año 1990, tras el cual se desencadena un ciclo recesivo en el que se destruye una parte importante del empleo generado, cuyo final puede situarse a su vez en el año 1995<sup>10</sup>.

En todo caso, la ralentización del crecimiento económico en el período 1975-1995 ha supuesto un severo retroceso del empleo. Adviértase que hasta el año 1997 no ha sido posible alcanzar el nivel de empleo del año 1974, con algo menos de 12,8 millones de ocupados. Por otra parte, no debe perderse de vista que el volumen de empleo del año 1994 no era superior al correspondiente al año 1965, con algo más de 11,7 millones de ocupados, siempre según estimaciones obtenidas a partir de la EPA<sup>11</sup>. Estos datos son indicativos de *la escasa capacidad de la economía española para crear empleo*, circunstancia originada por el propio carácter del crecimiento económico a lo largo de las tres últimas décadas, que ha descansado fundamentalmente en las mejoras de productividad.

### 1.3. La estructura de la producción por ramas de actividad

Las características de las reglas de contabilización de ciertos impuestos indirectos hace necesario introducir una nueva categoría empírica para estudiar la producción final de las ramas de actividad. En el SEC esta categoría es el *valor añadido bruto a precios de mercado (VAB)*, resultado de deducir de la producción de bienes y

---

<sup>10</sup> Durante el último trienio 1996-1998, según las estimaciones provisionales del INE, las tasas de crecimiento alcanzadas siguen siendo muy modestas en comparación con las correspondientes a la fase de expansión, con un promedio de 3.3 %. No obstante, la recuperación de la actividad económica que se inicia en 1995, que pone fin al ciclo recesivo de los años 1991-1994, ha tenido un gran impacto sobre el empleo. En efecto, durante los cuatro años comprendidos dentro del período 1995-1998, según las estimaciones de la EPA, se han creado algo más de 1,5 millones de empleos asalariados. Esta favorable evolución del empleo ha posibilitado que en el año 1998 se alcance el volumen de ocupación más elevado en los últimos treinta y tres años; a saber, 13,2 millones de ocupados, entre los cuales se cuentan más de 10.1 millones de asalariados.

<sup>11</sup> Con estas comparaciones entre puntos en el tiempo tan distantes (son 23 los años transcurridos entre 1997 y 1974, y 29 los años transcurridos entre 1965 y 1994) no se pretende afirmar que el empleo absorbido por el aparato productivo de la economía nacional sea idéntico, en términos *cualitativos*, en los extremos indicados. Por ejemplo, si se analiza su composición en términos de empleos asalariados frente a empleos por cuenta propia, los cambios en favor del primer segmento han sido espectaculares; y dentro de cada uno de estos segmentos, también ha habido notables transformaciones.

servicios, valorada a precios de salida de fábrica, el consumo intermedio. El PIB puede obtenerse sumando el VAB de las ramas de actividad, el impuesto sobre el valor añadido que grava los productos (IVA) y los impuestos ligados a la importación netos de subvenciones (INLI):

$$\text{PIB} = \sum_i \text{VAB}_i + \text{IVA} + \text{INLI}$$

Donde  $\text{VAB}_i$  representa el valor añadido bruto a precios de mercado de la rama de actividad *i-ésima*. Deduciendo de este agregado el consumo de capital fijo de la rama de actividad ( $\text{CCF}_i$ ) se obtiene el *valor añadido neto a precios de mercado* ( $\text{VAN}_i = \text{VAB}_i - \text{CCF}_i$ ), que pese a su mayor adecuación como medida de la producción final no se encuentra disponible en las series oficiales de la contabilidad nacional. La clasificación básica de la CNE divide la economía nacional en seis grandes ramas de actividad: «productos de la agricultura, silvicultura y pesca»; «productos energéticos»; «productos industriales»; «construcción y obras de ingeniería civil»; «servicios destinados a la venta»; «servicios no destinados a la venta». Ha de tenerse en cuenta que la rama ficticia que representa la «producción imputada de servicios bancarios» registra un valor añadido *negativo*, contabilizado dentro de la rama de servicios destinados a la venta.

La **Figura 3** representa esta desagregación del VAB por ramas de actividad como proporción del VAB de la economía nacional para 1964-1974, 1975-1984 y 1985-1995<sup>12</sup>. La figura refleja claramente la existencia de ciertos cambios en la estructura sectorial del VAB, fundamentalmente en el sentido de un aumento de la importancia de la producción del sector servicios, considerado en su conjunto, frente al retroceso relativo de la producción del sector primario.

En efecto, la evolución de los promedios correspondientes a estos tres períodos muestra con claridad la caída tendencial del VAB de las ramas agrarias con respecto del VAB nacional, cifrada aproximadamente en 2,1 puntos

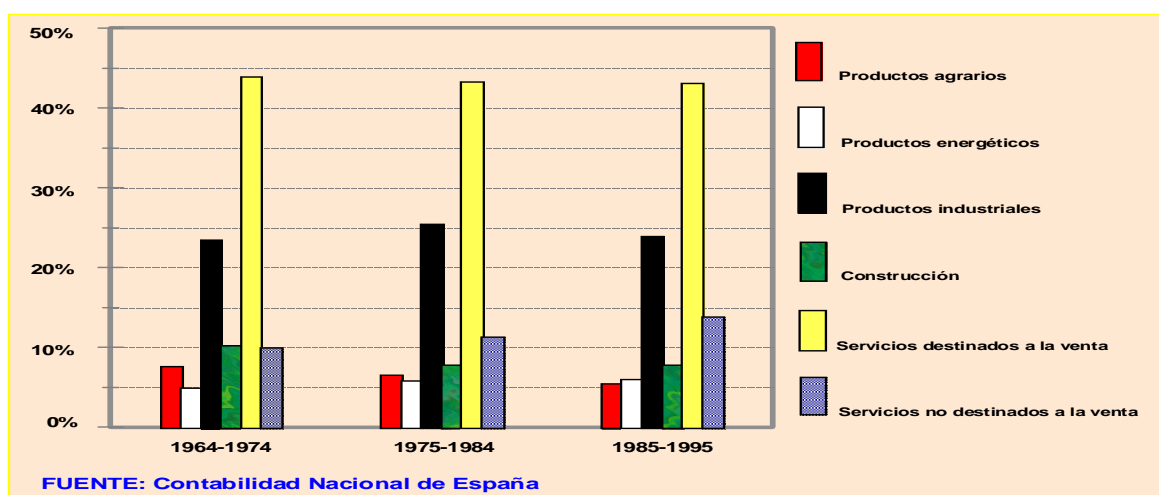
---

<sup>12</sup> Los ratios correspondientes han sido calculados, para cada período, dividiendo la suma de los VAB anuales de la rama de actividad en cuestión entre la suma de los VAB anuales de la economía nacional. Este procedimiento permite identificar las tendencias de largo plazo, al atenuar la influencia de las variaciones coyunturales del VAB de las ramas de actividad. Los datos del VAB provienen de la serie homogénea elaborada por el INE, en pesetas constantes de 1986, en el marco de la Contabilidad Nacional de España.

porcentuales, al pasar de más de 7.6% en el período 1964-1974 a menos de 5.5% en el período 1985-1995<sup>13</sup>.

Por su parte, el VAB de las ramas de servicios ha incrementado tendencialmente su peso en el VAB nacional en 3,1 puntos porcentuales, al pasar de un 53.8% a un 56.9% entre los dos períodos extremos considerados; no obstante, la totalidad del incremento tiene en este caso su origen en la producción de servicios no destinados a la venta<sup>14</sup>.

**Figura 3**  
**Valor añadido bruto por ramas de actividad en España (1964-1995)**



Como consecuencia, el VAB industrial en sentido amplio (incluyendo las ramas de productos industriales, productos energéticos y construcción) ha retrocedido 1 punto porcentual, pasando de un 38.7% a un 37.6% con respecto del VAB nacional entre los dos períodos extremos considerados; sin embargo, este

<sup>13</sup> En términos más detallados, la proporción del VAB de las ramas agrarias en el VAB de la economía nacional se redujo paulatinamente a lo largo del período 1964-1974, pasando de un 9.7% en 1964 a un 6.7% en 1974. En el período siguiente, 1975-1984, dicha proporción se estabiliza manteniéndose, con altibajos, en el entorno del 6.5%. A partir del año 1985 se reanuda el declive relativo de la producción agraria, pasando de un 6.8% del VAB nacional en el año 1985, a un 4.1% en el año 1995, porcentaje que sube hasta el 4.6% en 1997, último año para el que se dispone de datos.

<sup>14</sup> El VAB de la rama de servicios destinados a la venta ha visto reducido ligeramente su peso en el VAB de la economía nacional, como se desprende de la Figura 3, aunque la producción imputada de servicios bancarios, que se incluye con signo negativo en el VAB de esta rama de actividad, puede introducir un cierto sesgo en la tendencia observada. En cualquier caso, el eventual crecimiento relativo de la producción de servicios destinados a la venta ha sido muy modesto, hasta el punto que los datos homogéneos que se derivan de las nuevas estimaciones oficiales de INE no permiten deducir una especial tendencia a la «terciarización» de la economía española, en el período 1964-1995, en términos de la estructura sectorial del VAB.

retroceso tiene su origen en la caída relativa del VAB de la rama de construcción, que en los dos últimos decenios ha perdido prácticamente 2.5 puntos porcentuales respecto del período 1964-1974. En realidad, el VAB industrial en el sentido tradicional (excluyendo la rama de construcción) ha tenido una evolución tendencial creciente, pues representa un 29.9% del VAB de la economía nacional en el período 1985-1995, frente al 28.4% correspondiente al período 1964-1974; no obstante, debe tenerse en cuenta que esta proporción llegó a suponer un 31.2% en el período 1975-1984, circunstancia aparentemente anómala, dada la importancia del componente industrial de la crisis económica<sup>15</sup>.

Es posible obtener una descripción más matizada si nos fijamos en el crecimiento de la producción por ramas de actividad, que se presenta en la **Tabla 2**. Así, debe destacarse que el declive del crecimiento del VAB de la rama de agricultura, silvicultura y pesca puede interpretarse en términos de una tendencia de largo plazo con fluctuaciones coyunturales intensas, para un promedio de 0.7% en el período completo considerado. La tendencia subyacente puede identificarse fácilmente en la evolución de los promedios decenales: frente al crecimiento de 2.5% del sector en el período 1965-1974 (realmente modesto frente al 6,3% de la economía nacional), la caída en el período 1975-1984 hasta el 1.5% (que sin embargo supone el mantenimiento de la importancia relativa del sector, como hemos visto, dado el bajo crecimiento del VAB nacional, cifrado en 1.3%) es sólo el preludio del hundimiento del crecimiento del VAB del sector primario en el período 1985-1995 hasta el -1.5%, especialmente en un contexto en que el VAB nacional crecía en promedio al 2.9%. Esta tendencia declinante de largo plazo se explica tanto por la ralentización del ritmo de crecimiento de la productividad como por la progresiva apertura al exterior de los mercados agrarios, que culmina con el negativo impacto del proceso de integración en la Unión Europea sobre la producción agrícola nacional, especialmente intenso desde 1990.

---

<sup>15</sup> Aunque paradójico en apariencia, el aumento de la proporción del VAB industrial en el VAB de la economía nacional en el período 1975-1984 responde a un hecho real: el VAB industrial acumulado del período 1975-1984 es, en términos reales, más de 1.5 veces el acumulado durante el período 1964-1974, mientras que el VAB acumulado de la economía nacional del período 1975-1984 es, en los mismos términos, aproximadamente 1,3 veces el acumulado en el período 1964-1974. Ahora bien, si nos fijamos en la proporciones anuales, el componente industrial de la crisis económica se hace patente: si en el año 1975 esta proporción significaba un 26%, en el año 1984 suponía un 24.2%, aunque el declive sólo tiene lugar a partir de 1979, año en que el porcentaje era de 26.2%.

El crecimiento de la producción de servicios destinados a la venta ha seguido una trayectoria similar a la del conjunto de la economía, mientras que la producción de servicios no destinados a la venta ha tenido un comportamiento más bien anticíclico, sobre todo en el período crítico 1975-1984, en que la tasa de variación anual del VAB de la rama de servicios no destinados a la venta (fundamentalmente, servicios de las administraciones públicas) triplica con creces la correspondiente al VAB nacional, lo que explica el aumento de la importancia relativa la producción del sector servicios considerado en su conjunto.

El crecimiento industrial ha conocido en el período 1965-1995 notables alteraciones. La rama de productos industriales es sin duda la de mayor dinamismo durante la fase de expansión, con una tasa media de crecimiento superior al 9%; pero a esta trayectoria fuertemente expansiva sigue una aguda crisis industrial en el período 1975-1984, con una tasa media de crecimiento inferior al 1%<sup>16</sup>.

**Tabla 2**  
**Crecimiento económico por ramas de actividad en España (1965-1995)**

AÑOS	Productos agricultura, silvicultura y pesca	Productos energéticos	Productos Industriales	Construcción y obras de ingeniería civil	Servicios destinados a la venta	Servicios no destinados a la venta	Valor añadido bruto a precios de mercado
1965-1969	1.1%	8.8%	9.7%	9.4%	6.2%	2.8%	6.5%
1970-1974	3.9%	6.4%	9.1%	3.9%	5.3%	4.9%	6.0%
1975-1979	0.5%	4.5%	1.5%	-3.7%	1.7%	5.2%	1.6%
1980-1984	2.5%	2.0%	-0.5%	-1.1%	1.4%	3.7%	1.1%
1985-1989	0.5%	4.2%	4.2%	8.0%	3.7%	5.4%	4.1%
1990-1995	-3.2%	1.2%	1.4%	1.8%	2.4%	3.0%	1.8%
1965-1974	2.5%	7.6%	9.4%	6.7%	5.8%	3.9%	6.3%
1975-1984	1.5%	3.2%	0.5%	-2.4%	1.5%	4.5%	1.3%
1985-1995	-1.5%	2.6%	2.7%	4.6%	3.0%	4.1%	2.9%
1965-1995	0.7%	4.4%	4.1%	3.0%	3.4%	4.1%	3.5%

FUENTE: Contabilidad Nacional de España

<sup>16</sup> El nivel absoluto del VAB de la rama de productos industriales (en pesetas constantes de 1986) correspondiente al año 1979 no se alcanzará hasta el año 1985. Esto explica que durante el período 1980-1984, como se refleja en la Tabla 2, la tasa media de crecimiento de esta rama de actividad sea negativa, del orden de -0.5%, comportamiento alentado en parte por la política de *reconversión industrial* que se lleva a cabo en estos años.

El componente industrial de la crisis económica se refuerza con el hundimiento de la rama de construcción, que presenta una tasa media de crecimiento negativa de -2.4% en el período 1975-1984<sup>17</sup>. Únicamente la rama de productos energéticos, cuya tasa de crecimiento media es la más alta de todas las ramas de actividad consideradas con un 4.4% en el período completo, compensa parcialmente el negativo comportamiento de la industria española, pues su crecimiento se cifra en 3.2% en el período 1975-1984, muy por encima del crecimiento medio de la economía nacional y sólo superado por el crecimiento de la rama de servicios no destinados a la venta.

El ciclo expansivo que tiene lugar en el quinquenio 1985-1989, que va a situar la tasa media de crecimiento del VAB nacional en un 4.1%, tiene su origen precisamente en la expansión industrial generalizada, destacando el crecimiento de la rama de construcción. Pero no debe perderse de vista el notable crecimiento de la producción de servicios no destinados a la venta a lo largo de la segunda mitad de los ochenta (un comportamiento claramente pro-cíclico), sólo equiparable al que tuvo lugar en la segunda mitad de los setenta en un contexto mucho más adverso.

Finalmente, ha de insistirse en que este ciclo expansivo constituye más bien un hecho aislado dentro de la larga crisis económica que se inicia a mediados de los setenta, pues dicha expansión es explicable en función de factores coyunturales: (i) en primer lugar, el empuje industrial tras una largo período de estancamiento; (ii) en segundo lugar, el impulso de la fase inicial del proceso de integración en la Unión Europea, que propició un fuerte crecimiento de la exportación de productos industriales, y, (iii) por último, el comportamiento de la producción de servicios colectivos, auspiciada por la expansión del empleo en las administraciones públicas<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup> El nivel absoluto del VAB de la rama de construcción (en pesetas constantes de 1986) correspondiente al año 1974 no se volverá a alcanzar hasta el año 1988. Como se refleja en la Tabla 2, la caída es más intensa en el período 1975-1979, aunque el retroceso de la producción no tocará fondo hasta 1984, año en que el nivel absoluto del VAB de esta rama de actividad es equiparable al alcanzado en el año 1968.

<sup>18</sup> Adviértase que, dadas las reglas de contabilización del VAB de la rama de servicios no destinados a la venta, cuyo componente principal es la remuneración de asalariados de las administraciones públicas, la producción de servicios colectivos es muy sensible a las variaciones del empleo público. En este sentido, no debe perderse de vista que en la segunda mitad de los ochenta, en pleno desarrollo de la nueva vertebración territorial del Estado español, el crecimiento del empleo en este sector institucional fue muy intenso.

El carácter más bien coyuntural del elevado crecimiento económico alcanzado en el período 1985-1989 se refuerza si se atiende a la trayectoria de la economía nacional en el período más reciente, 1990-1995, para el cual la tasa media de variación anual del VAB se reduce hasta un 1.8%. El retorno de la economía a la senda de débil crecimiento no se explica sólo por el mal comportamiento del sector primario, con una tasa media de crecimiento del VAB negativa del orden de -3.2%, sino que es extensible a toda las ramas de actividad, y particularmente a las ramas industriales, si bien las ramas de servicios presentan tasas medias de crecimiento del VAB por encima de las correspondientes a la economía nacional.

## **2. La distribución de la renta**

En este epígrafe se analizan las características fundamentales de la distribución de la renta en España. Se divide en tres apartados, en el primero de los cuales se definen las principales categorías empíricas consideradas. El segundo apartado se centra en la distribución primaria de la renta, desde los años sesenta, así como en la conexión entre los salarios y estructura de costes de producción. Finalmente, el tercer apartado introduce la cuestión de la distribución territorial de la renta, como aproximación al problema de los desequilibrios regionales.

### **2.1. Conceptos básicos**

En el sentido de la contabilidad nacional, la *distribución primaria del producto* se refiere a los destinos o empleos, directamente ligados al proceso de producción, que se hacen del conjunto de los recursos interiores finales de bienes y servicios. En términos de la economía nacional, la distribución primaria del producto constituye la respuesta a la pregunta siguiente: ¿cómo se emplea, desde el punto de vista del proceso productivo, los ingresos que resultan de la venta<sup>19</sup> de los bienes y servicios que integran el PIB?

---

<sup>19</sup> En rigor, no todos los ingresos considerados resultan de *vender* los bienes y servicios producidos que integran el PIB. Piénsese en el autoconsumo, o en los servicios no destinados a la venta. No obstante, empleamos la palabra *vender* tanto por comodidad como porque, en efecto, la venta es el destino de la mayor parte de los bienes y servicios que forman la producción, aunque no hay que perder de vista que, en realidad, algunos bienes y servicios no son *mercancías*.

Está claro que una parte de dichos ingresos se utiliza para pagar a los trabajadores asalariados que han sido empleados por las unidades productoras residentes<sup>20</sup>, es decir, para la *remuneración de asalariados* (RA). Es evidente, sin embargo, que la remuneración de asalariados no es el único destino inmediato de los ingresos que se obtienen de vender los bienes y servicios que forman el PIB. Por el contrario, una parte de esos ingresos va a parar a las administraciones públicas y al resto del mundo (instituciones comunitarias europeas), porque dichas administraciones recaudan una serie de impuestos indirectos, denominados *impuestos ligados a la producción y a la importación* (ILPI) y otorgan *subvenciones de explotación y a la importación* (SUB), que equivalen a impuestos indirectos «negativos», a las unidades productoras residentes.

En definitiva, las administraciones públicas reciben una parte de los ingresos resultantes de la venta del PIB en la forma de *impuestos ligados a la producción y a la importación netos de subvenciones* (INLPI= ILPI–SUB). Finalmente, hay que considerar que los ingresos en que se materializa el PIB no se agotan una vez satisfechos la remuneración de asalariados y los impuestos ligados a la producción y a la importación netos de subvenciones. Todavía queda otra parte, denominada *excedente bruto de explotación* (EBE= ENE+CCF), que comprende: (i) el conjunto de las rentas netas de la propiedad y de la empresa, o *excedente neto de explotación* (ENE), y (ii) los fondos que han de destinarse a la reposición del capital fijo utilizado, o *consumo de capital fijo* (CCF). Por tanto, la distribución primaria del producto, en términos de la economía nacional, puede expresarse como sigue:

$$\mathbf{PIB = RA + EBE + INLPI = RA + (ENE+CCF) + (ILPI-SUB)}$$

En el contexto de la contabilidad nacional, la remuneración de asalariados comprende todos los pagos en dinero y en especie realizados por los empleadores en concepto de remuneración por el trabajo realizado por sus asalariados. La

---

<sup>20</sup> Téngase en cuenta que no todas las unidades de producción residentes emplean trabajadores asalariados. En realidad, hay un importante número de trabajadores independientes (a los que también se denomina auto-patronos o auto-empleados). Naturalmente, estas unidades efectúan su producción mediante el trabajo de sus propietarios, a menudo con el concurso de algunos miembros de la familia (denominados ayudas familiares), de manera que los ingresos que obtienen al vender sus productos no se destinan a la remuneración de asalariados.

remuneración de asalariados se desglosa en tres elementos:(i) sueldos y salarios brutos, (ii) cotizaciones sociales reales a cargo de los empleadores, y (iii) cotizaciones sociales ficticias. La remuneración de asalariados es una categoría que trata de medir los costes laborales en que incurren las unidades productoras que emplean asalariados, más que los ingresos efectivamente percibidos por estos últimos.

Los sueldos y salarios se registran antes de la deducción de las cotizaciones sociales a cargo de los asalariados y los impuestos sobre salarios retenidos en origen (de ahí que se les denomine «brutos»). Las cotizaciones sociales reales a cargo de los empleadores comprenden los pagos que éstos realizan, en beneficio de sus asalariados, a las entidades aseguradoras (administración de la seguridad social principalmente, pero también empresas de seguro), que cubren riesgos como enfermedad, maternidad, invalidez, vejez y supervivencia, desempleo, accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, así como los subsidios familiares. Las cotizaciones sociales ficticias son los desembolsos directos realizados por los empleadores en beneficio de sus asalariados, en relación a algunos de los riesgos citados, fuera de los circuitos de cotización.

El excedente bruto de explotación constituye un agregado económico, que en términos del SEC corresponde al producto interior bruto a precios de mercado, una vez deducidos los impuestos netos ligados a la producción y a la importación percibidos por las administraciones públicas y por el resto del mundo (instituciones comunitarias europeas), y la remuneración de asalariados pagada por los empleadores residentes. Comprende los ingresos efectivos obtenidos por los titulares de la propiedad y de la empresa en virtud de la realización del producto (una vez descontados los impuestos netos sobre las ventas y otras transacciones) y el consumo de capital fijo.

Una forma útil y sencilla de presentar las categorías empíricas consideradas en este apartado es la denominada *cuenta de explotación*, que registra las operaciones de distribución directamente ligadas al proceso de producción, y que puede elaborarse tanto para la economía nacional como para su división regional, así como para las diferentes ramas de actividad. Como ilustración, la **Tabla 3** representa la cuenta de explotación de la economía española correspondiente al

año 1986, a partir de las estimaciones de la CNE.

En la cuenta de explotación de la economía nacional figuran como recursos el producto interior bruto a precios de mercado y las subvenciones de explotación y a la importación, y se registran como empleos la remuneración de los asalariados y los impuestos ligados a la producción y la importación; la cuenta tiene como saldo el excedente bruto de explotación, que se descompone a su vez en consumo de capital fijo y excedente neto de explotación. A partir de la Tabla 3 es posible deducir la distribución primaria del producto en el contexto de la economía nacional en el año de referencia.

En efecto, en términos de la proporción con respecto del PIB, la remuneración de asalariados representaba el 45.8%; los impuestos indirectos netos de subvenciones, el 8.7%; y el excedente bruto de explotación, el 45.5% restante. Por su parte, el excedente neto de explotación representaba el 33.6% del PIB, lo cual se deriva del hecho de que el consumo de capital fijo representaba, a su vez, el 26.2% del excedente bruto de explotación.

**Tabla 3**  
**Cuenta de explotación (C.2) de la economía española. Año 1986.**  
(Millones de pesetas)

RECURSOS		EMPLEOS	
Producto interior bruto a precios de mercado	32.323.992	14.795.934	Remuneración de asalariados (interior)
		14.794.494	(A) De asalariados residentes
		1.440	(B) De asalariados no residentes
Subvenciones de explotación y a la importación	672.716	3.490.420	Impuestos ligados a la producción y a la importación
(A) De las administraciones públicas	634.818	3.401.281	(A) A las administraciones públicas
(B) Del resto del mundo	37.898	89.139	(B) Al resto del mundo
		14.710.354	Excedente bruto de explotación de la economía
		3.857.866	Consumo de capital fijo
		10.852.488	Excedente neto de explotación de la economía
<b>TOTAL</b>	<b>32.996.708</b>	<b>32.996.708</b>	<b>TOTAL</b>

Fuente: Contabilidad Nacional de España

## 2.2. La distribución primaria de la renta

La distribución primaria de la renta, denominada a menudo distribución «funcional» o «factorial» de la renta, se refiere al reparto de los ingresos obtenidos como consecuencia de la «venta» de la producción entre los trabajadores asalariados, por una parte, y los titulares de la propiedad y de la empresa, por otra. Ha de destacarse que el uso de términos como «funcional» o «factorial», al referirse convencionalmente a las funciones (en suma, a la «contribución») de los factores desde el punto de vista de la generación de rentas, distrae nuestra atención de lo que es más evidente; a saber, que la distribución primaria de la renta es expresión directa del grado de *desigualdad económica* existente en el país, y ello es cierto con total independencia del juicio que nos merezca dicha desigualdad o de las causas que pudieran explicarla.

La distribución primaria de la renta del país divide a la población, en términos generales, en dos grandes grupos o clases: los que viven del trabajo asalariado (la gran parte de la población) y los que viven de la propiedad y de la empresa (una minoría), siendo que el nivel de vida de los primeros es enormemente inferior al nivel de vida de los segundos. Además, esta distribución desigual de la renta se repite año tras año, de manera que los titulares de la propiedad y la empresa van acumulando riqueza, con la consecuencia también evidente de que la desigualdad social en términos patrimoniales adquiere una escala cada vez mayor, sobre todo si se tiene en cuenta que los trabajadores asalariados ha venido creciendo secularmente como proporción de la población, y que su capacidad para acumular riqueza o patrimonio es reducida<sup>21</sup>.

Nuestro objetivo en este apartado es medir, por medio de un sencillo

---

<sup>21</sup> Dos matizaciones son aquí necesarias. En primer lugar, que los titulares de la propiedad y la empresa no son, obviamente, todos iguales; lo que es más, una buena parte de ellos no tienen un nivel de vida substancialmente superior al de los trabajadores asalariados. Esto significa que la desigualdad social es más profunda de lo que indica la distribución primaria de la renta y que, además, ésta va ampliándose conforme se asalaria el trabajo (y los trabajadores independientes se van transformando, con el tiempo, en trabajadores asalariados). En segundo lugar, no todos los trabajadores asalariados son iguales desde el punto de vista del nivel de vida (ni por tanto desde el punto de vista de la posibilidad de acumular riqueza): en particular, los trabajadores asalariados de elevados ingresos, que ocupan los puestos mejor remunerados (dirección y gestión de empresas, altos funcionarios) están más próximos en este sentido a los propietarios que al resto de trabajadores asalariados. Estas «clases medias» (pequeños propietarios y trabajadores independientes, así como asalariados de altos ingresos), han tendido también históricamente a reducirse como proporción de la población, si bien ha aumentando su proporción con respecto de los grandes propietarios (Cfr. Guerrero, 1989).

indicador, la evolución de la distribución primaria de la renta en España en el período más largo disponible en la CNE. Sin embargo, son necesarias algunas aclaraciones previas sobre el indicador que vamos a emplear. En primer lugar, utilizaremos el PIN como agregado representativo de la renta (interior), que excluye como sabemos el consumo de capital fijo, pues este último no es sino el coste global estimado por el uso productivo de capital fijo en el período anual. En segundo lugar, los agregados representativos de los ingresos obtenidos por trabajadores asalariados, de un lado, y titulares de la propiedad y la empresa, de otro, se registrarán antes del pago de todo tipo de impuestos, directos e indirectos, y cotizaciones sociales.

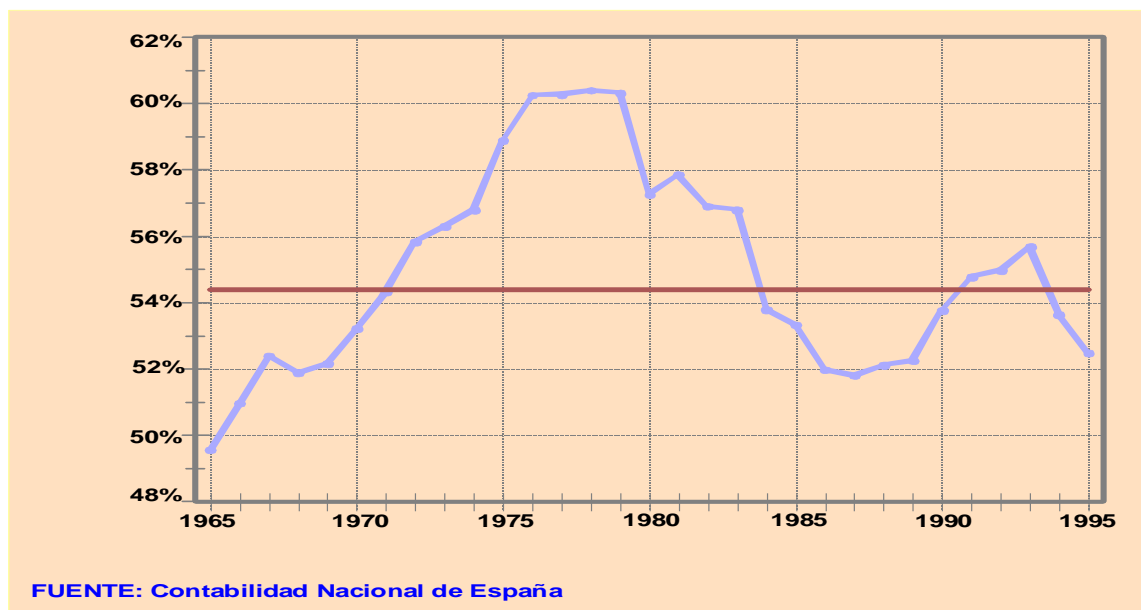
Por tanto, los ingresos salariales se medirán por la remuneración de asalariados (interior), y los ingresos de la propiedad y la empresa por el excedente neto de explotación más los impuestos ligados a la producción e importación netos de subvenciones. De esta forma, podemos utilizar como indicador de la distribución primaria de la renta la proporción de la remuneración de asalariados en el producto interior neto a precios de mercado (RA/PIN). Nótese que esto significa que tratamos de medir la distribución de la renta «aislada» de los efectos de la **redistribución estatal de la renta**. La **Figura 4** representa la trayectoria de este indicador durante el período de referencia<sup>22</sup>.

Un análisis estadístico elemental de los datos en que se basa la trayectoria del indicador representado en esta figura (línea quebrada) muestra con claridad que no existe una tendencia significativa de la distribución primaria de la renta. De esto se infiere que la participación de las rentas salariales en la renta interior española en el período 1965-1995, considerado en su conjunto, puede describirse bien en función del promedio del indicador, del orden de 54.4% (línea horizontal), y de su dispersión en torno al promedio, dentro de un intervalo aproximado de 5.5 puntos porcentuales. Es posible identificar dos fases diferenciadas en esta trayectoria:

---

<sup>22</sup> Tanto el producto interior neto a precios de mercado como la remuneración de asalariados, ambas en pesetas corrientes, son estimaciones de la CNE. Dado que la serie de remuneración de asalariados no es homogénea, se han utilizado cuatro años base distintos para construir la serie de este indicador de la distribución funcional de la renta: para el período 1965-1979, la base 1970; para el período a 1980-1984, la base 1980; para el año 1985, la base 1985; finalmente, para el período 1986-1995, la base 1986. En cualquier caso, dado que se trata de una proporción entre agregados macroeconómicos, es de esperar que el empleo de diferentes bases contables en la elaboración de la serie completa de para este indicador no introduzca grandes distorsiones.

**Figura 4**  
**Distribución primaria de la renta en España (1965-1995)**



(1) Una primera fase, de crecimiento sostenido de la participación de las rentas salariales en la renta interior, que abarcaría el período 1965-1978, que se corresponde, con un retardo aproximado de dos años, con la evolución general de la economía, fuertemente expansiva hasta 1974. En esta primera fase, el indicador pasa de 49.6% en 1965 a 60.3% en 1976, período en el que se concentra todo el crecimiento, manteniéndose aproximadamente al mismo nivel hasta el año 1979, que constituye el punto de inflexión de la serie.

(2) Una segunda fase, de claro retroceso de la participación de las rentas salariales en la renta interior, que comprendería el período 1979-1995, dentro de un contexto general de crisis económica en España. En esta fase el indicador pasa de 60.3% en el año 1979, a 52.5% en el año 1995, si bien entre 1981 y 1986 se reduce de forma drástica desde 58% hasta 52%. A partir de 1987 las oscilaciones se amortiguan, y aunque las rentas salariales crecen hasta el 55.7% de la renta interior en 1993, rápidamente vuelven a caer hasta el entorno del 52%<sup>23</sup>.

La trayectoria del indicador utilizado, representada en la Figura 4, además de

<sup>23</sup> Esta tónica se mantiene hasta el año 1997, última estimación (provisional) disponible en la base 1986 de la Contabilidad Nacional de España, que no se ha representado en la Figura 4; en concreto, la participación de la remuneración de asalariados en la renta interior es en este año de 52.6%. Con ello se constata que la reactivación económica que se produce a partir del año 1995 no se traduce en cambios significativos en la distribución primaria de la renta.

servir como índice general de la evolución de la desigualdad económica, es de interés en otro sentido: el crecimiento de la participación de las remuneraciones salariales en la renta se ha presentado frecuentemente como un obstáculo para el crecimiento económico y como un factor importante de la crisis económica que se desencadena en la segunda mitad de los setenta. Este argumento descansa en la idea de que el crecimiento de las remuneraciones salariales (como componente de los costes de producción) ha tenido el efecto de «drenar» los beneficios y, como consecuencia, ralentizar el proceso de inversión y acumulación de capital.

Ciertamente, la remuneración de asalariados no sólo constituye la fuente primordial de ingresos de los asalariados y sus familias, sino también un elemento importante dentro de la estructura de costes de las unidades productoras empleadoras de asalariados. En general, dicha estructura (porcentual) de costes de producción puede describirse sencillamente en los siguientes términos:

$$P = C_U + B_U = [C_F + C_I + C_L] + B_U$$

Donde P representa el precio del producto (igual a la unidad);  $C_U$  representa los costes totales en que incurre la unidad productora;  $C_F$  los costes derivados del empleo de capital fijo (consumo de capital fijo);  $C_I$  los costes en *inputs* intermedios (consumos intermedios);  $C_L$  los costes laborales y, finalmente,  $B_U$  representa los beneficios netos (excedente de explotación). Pese a las dificultades para elaborar indicadores adecuados de estas categorías<sup>24</sup>, hemos construido un índice, sobre la base de la información disponible en la CNE, para ilustrar la evolución de la estructura de costes en España de las unidades productoras privadas empleadoras de asalariados en el período 1965-1995, que se representa en la **Figura 5**.

Como se observa en esta figura, en la estructura de costes del conjunto de

---

<sup>24</sup> Dificultades tanto en lo que se refiere a la disponibilidad de datos adecuados, ya que no existe una base homogénea para el cálculo de la producción de bienes y servicios a precios de mercado más que para el período 1986-1995, como en lo que se refiere a los aspectos metodológicos, ya que en rigor los 'costes unitarios' tienen una dimensión física (no agregable), aunque aquí se trata simplemente de la proporción de los costes con respecto del valor monetario de la producción de bienes y servicios. Por otra parte, el componente laboral de los costes debe referirse a las unidades empleadoras de asalariados que producen bienes y servicios destinados a la venta, lo que obliga a estimar la parte de la producción de bienes y servicios que corresponde a las unidades productoras que no emplean asalariados, que debe eliminarse del cómputo de la producción, y a excluir a las administraciones públicas y entidades privadas no lucrativas, ya que estas últimas producen servicios no destinados a la venta.

las empresas privadas que emplean trabajadores asalariados destaca el coste intermedio unitario, que se ha mantenido relativamente estable durante 1965-1985, en torno a 0.54 pesetas por peseta producida, aunque ha descendido durante 1986-1995 hasta aproximadamente 0.49 pesetas, coincidiendo con el largo período de adhesión a la Unión Europea. Por otra parte, el coste de depreciación del capital fijo por peseta producida presenta una tendencia de largo plazo claramente creciente, pasando de algo más de 0.04 pesetas en 1965 a algo menos de 0.06 pesetas en 1995.

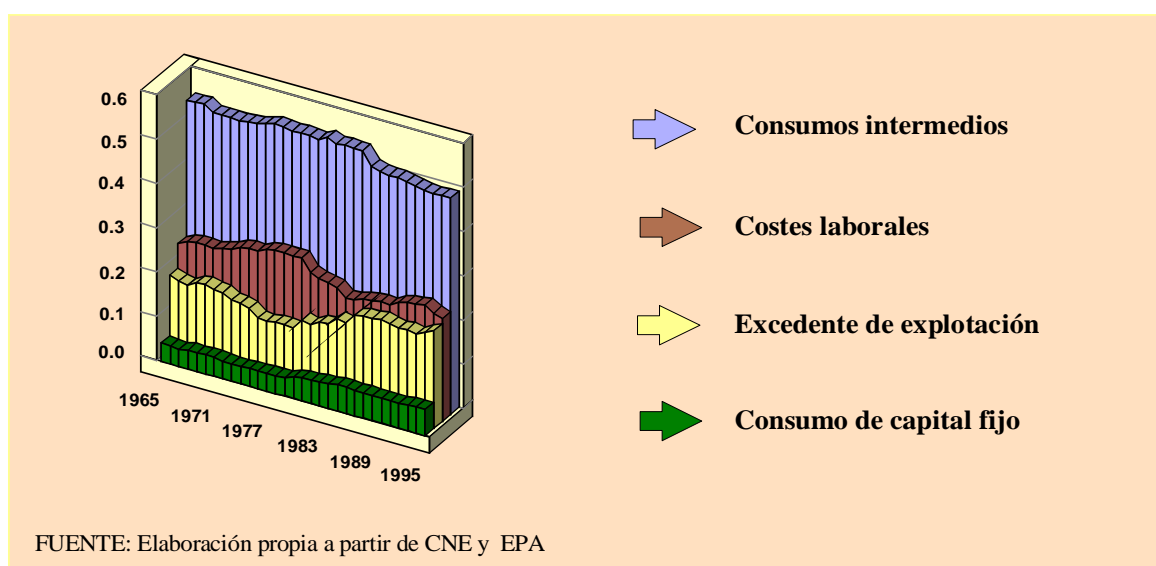
En este sentido, tres son los comentarios oportunos. En primer lugar, que los costes no laborales (consumos intermedios y consumo de capital fijo) suponen en el período entre 0.60 y 0.54 pesetas por peseta producida en las empresas españolas empleadoras de asalariados; esto significa que, en contra de lo que a menudo se piensa, los costes no laborales tienen una importancia mucho mayor que la de los costes laborales en la formación de los precios, pues estos últimos están comprendidos entre 0.28 y 0.22 pesetas.

En segundo lugar, que el mecanismo más importante para conseguir altos niveles relativos de beneficios (un indicador de la capacidad competitiva de las empresas y de las economías nacionales) es precisamente contar con costes no laborales relativamente reducidos, por la sencilla razón de que esto último supone la existencia de un aparato productivo más eficiente; es decir, cuanto más avanzados tecnológicamente sean los procesos de producción, menores serán los costes no laborales por unidad de producto y mayores serán los beneficios unitarios.

En tercer lugar, hay que subrayar que los costes no laborales han ido descendiendo a lo largo del período considerado, especialmente a partir del año 1986, aunque dentro de una senda cíclica, circunstancia que ha tenido fuertes repercusiones sobre la competitividad de la economía española. En suma, la relación fundamental que nos desvela la Figura 5 es la siguiente: la tendencia descendente (a largo plazo) de la proporción de los costes no laborales en el valor del producto está en la raíz del aumento tendencial de los beneficios unitarios en España, que han pasado aproximadamente de 0.18 a 0.22 pesetas por peseta producida entre 1965 y 1995. Por contra, los costes laborales no presentan una tendencia clara a largo plazo, oscilando en este período en torno a un promedio de

0.25 pesetas por peseta producida. Aunque se constata que las oscilaciones de beneficios y costes laborales presentan direcciones contrarias (anti-cíclica los primeros y pro-cíclica los segundos), no obstante la tendencia de largo plazo de la ratio beneficios-salarios ha sido claramente creciente.

**Figura 5**  
**Estructura porcentual de costes de las empresas empleadoras de asalariados residentes en España (1965-1995)**



Pero de esto último no se deriva necesariamente una relación de causa-efecto entre la evolución de beneficios y costes laborales, aunque ha sido tradicional imputar la evolución negativa de los excedentes en España al crecimiento de los costes laborales (hipótesis del «drenaje de beneficios»). Sin embargo, la evidencia empírica sólo nos permite identificar una relación inversa, no el orden de causalidad en esa relación. Además, la hipótesis del drenaje de beneficios se basa la controvertida idea de que salarios y costes laborales son variables *exógenas*.

En este sentido, existen programas de investigación que parten de la idea de que tanto los costes laborales como los beneficios por unidad de producto son variables *endógenas*, cosa más consecuente con la evidencia empírica disponible<sup>25</sup>.

<sup>25</sup> En general, la circunstancia de que una variable exógena (por ejemplo, los costes laborales por unidad de producto en la hipótesis del «drenaje de beneficios») tenga un comportamiento cíclico es difícil de justificar en términos teóricos y, en todo caso, constituye una fuerte limitación para el análisis económico. Una discusión interesante, en el contexto de la teoría de la crisis económica, es la de Shaikh (1990).

No obstante, esto no significa que, eventualmente, el aumento de los costes laborales unitarios no pueda forzar la reducción de los beneficios unitarios, sino que beneficios y costes laborales son gobernados conjuntamente por factores que operan en el interior del sistema económico.

### **2.3 La distribución territorial de la renta**

Una de las preocupaciones preferentes de una importante tradición en la investigación económica, la denominada Economía del Desarrollo, ha sido el análisis de la distribución de la renta y la riqueza en el espacio o territorio, análisis que parte de la rotunda constatación de que la renta y la riqueza se distribuyen de forma muy desigual no sólo entre individuos y familias dentro de un mismo país, sino entre las distintas naciones y aún entre las diferentes regiones dentro de cada nación. En particular, dentro de esta tradición intelectual, la *teoría de la dependencia* supuso el impulso extraordinario de una tesis clásica; a saber, que subdesarrollo y desarrollo, lejos de constituir «etapas» o «fases» de la evolución económica de las naciones, eran dos resultados derivados de un mismo y único proceso histórico: la internacionalización o mundialización del capitalismo.

Nuestro objetivo en este apartado es proporcionar una descripción sintética de la distribución territorial de la renta en España, para lo cual utilizaremos como indicador básico la renta por habitante. A tal fin hemos elaborado la **Tabla 4**, que constituye una primera aproximación al problema de la distribución territorial de la renta en España. En esta tabla se ofrece la renta por habitante de cada territorio regional como proporción de la renta por habitante del territorio nacional, para años seleccionados del período 1980-1995. Para medir la renta por habitante hemos utilizado el VAB por habitante, en pesetas constantes de 1986, obtenido a partir de la serie homogénea de PIB por habitante, disponible en la Contabilidad Regional de España.

Es destacable que este indicador, pese a sus limitaciones intrínsecas, suministra una imagen bastante clara de la asimetría existente en la distribución territorial de la renta en España. En efecto, de acuerdo con este indicador la economía nacional puede ser dividida en tres unidades territoriales relativamente

homogéneas, que se distinguen de forma nítida en función de las diferencias de la renta por habitante regional con respecto de la renta por habitante nacional:

**Tabla 4**  
**Distribución territorial de la renta por habitante en España (1980-1995)**  
(Proporción sobre la renta por habitante nacional)

	1980	1985	1990	1995
Andalucía	76.9%	75.8%	76.3%	74.5%
Castilla y León	93.0%	94.1%	90.2%	91.0%
Castilla-La Mancha	84.0%	81.9%	90.8%	85.2%
Extremadura	59.5%	65.4%	67.0%	66.9%
Galicia	83.9%	83.4%	78.4%	80.7%
Ceuta y Melilla	88.0%	93.2%	92.2%	87.5%
<b>TOTAL</b>	<b>80.7%</b>	<b>80.5%</b>	<b>80.1%</b>	<b>79.1%</b>
Aragón	104.0%	108.1%	111.1%	111.3%
Asturias (Principado de)	93.1%	96.7%	90.4%	91.4%
Canarias	103.5%	96.0%	97.9%	99.6%
Cantabria	102.2%	100.9%	99.1%	96.8%
Comunidad Valenciana	101.7%	103.0%	99.6%	98.8%
Murcia (Región de)	103.0%	97.2%	97.1%	90.3%
<b>TOTAL</b>	<b>101.3%</b>	<b>101.1%</b>	<b>99.4%</b>	<b>98.6%</b>
Baleares	112.0%	127.6%	124.5%	126.6%
Cataluña	119.8%	118.2%	120.1%	124.5%
Madrid (Comunidad de)	111.2%	114.8%	117.8%	117.2%
Navarra (Comunidad Foral de)	127.3%	122.4%	125.1%	117.1%
País Vasco	131.2%	128.5%	123.7%	124.3%
Rioja (La)	131.7%	142.9%	143.0%	155.5%
<b>TOTAL</b>	<b>118.8%</b>	<b>119.6%</b>	<b>120.6%</b>	<b>122.4%</b>

**Fuente: Contabilidad Regional de España.**

(1) La unidad territorial formada por las *regiones de renta baja*, que comprende las comunidades de Andalucía, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Extremadura, Galicia y Ceuta y Melilla, cuya renta por habitante representa, como promedio del período 1980-1995 considerado en su conjunto, un 79.9% de la renta por habitante del país. Globalmente, esta unidad territorial contaba en el año 1995 con más de 15.2 millones de residentes, el 38.8% de la población española.

(2) La unidad territorial formada por las *regiones de renta media*, que comprende las regiones de Aragón, Asturias, Canarias, Cantabria, Comunidad Valenciana y Murcia, cuya renta por habitante suponía, en promedio, un 100.5% de

la renta por habitante correspondiente al territorio nacional. En su conjunto, en esta unidad territorial residían, en el año 1995, aproximadamente 9.3 millones de habitantes, el 23.8% de la población nacional.

**(3)** La unidad territorial formada por las *regiones de renta alta*, en la que se incluyen las seis regiones restantes; a saber, las Islas Baleares, Cataluña, Madrid, Navarra, País Vasco y La Rioja. En esta unidad territorial residían en 1995 algo menos de 14.7 millones de habitantes, un 37.4% de la población residente en el país, que era de aproximadamente 39.2 millones de habitantes (se trata de la *población de derecho* a 1 de julio).

Desde un punto de vista dinámico, estas tres unidades territoriales se han distanciado en términos de la renta por habitante relativa: mientras las regiones de renta baja han perdido 1.6 puntos porcentuales con respecto de la renta por habitante nacional, las regiones de renta alta ha visto incrementar su renta por habitante en 3.6 puntos porcentuales. Por su parte, las regiones de renta media también han perdido en términos de la renta por habitante, en concreto 2.7 puntos porcentuales, acentuándose además la dispersión interna de su unidad territorial: como se desprende de la Tabla 4, mientras la renta por habitante de Aragón se iba aproximando a la de las regiones de renta alta, la renta por habitante de regiones como Asturias y, sobre todo, Murcia se acercaba paulatinamente a la de las regiones de renta baja.

La conclusión obvia es que, en estos términos, se constata un paulatino proceso de divergencia entre el conjunto de las regiones españolas, de tal forma que ha aumentado la polarización de la distribución territorial de la renta por habitante a lo largo del período considerado. Como dato complementario, puede comprobarse que las diferencias, en términos de renta por habitante, entre las dos regiones extremas no ha disminuido en este período: la renta por habitante de La Rioja era aproximadamente 2.2 veces la renta por habitante de Extremadura en 1980; pero en el año 1995 la diferencia era todavía mayor, pues la renta por habitante riojana suponía 2.3 veces la correspondiente a la comunidad extremeña.

No obstante, algunas matizaciones son necesarias en este punto. En primer lugar, parte del retroceso de las regiones de renta baja y media se explica por el aumento de población en estos territorios; el crecimiento en este período de la

población residente en regiones como Canarias (14.3%), Murcia (13.6%), Andalucía (10.9%) y la Comunidad Valenciana (7.4%) ha sido muy superior a la media nacional (4.3%). En segundo lugar, algunas regiones han retrocedido en términos de renta por habitante a pesar de la reducción absoluta de la población residente en el territorio: este es el caso del País Vasco (-3.1%), entre las regiones de renta alta, y de Asturias (-4.9%), Galicia (-2.9%) y Castilla y León (-2.6%), entre las regiones de renta media-baja. Finalmente, algunas regiones han mejorado su posición en cuanto a la renta por habitante al mismo tiempo que aumentaba fuertemente la población residente en el territorio; este es el caso de las Islas Baleares (11.2%) y la Comunidad de Madrid (7.1%), ambas dentro de la unidad territorial formada por las regiones de renta alta<sup>26</sup>.

Por otra parte, la evolución descrita no significa desde luego que haya tenido lugar en este período un retroceso absoluto de la renta por habitante. Por el contrario, la renta por habitante ha crecido en el territorio nacional (en concreto, a un promedio anual de 2.1%), así como en todas las regiones, a lo largo del período 1981-1995. Lógicamente, el crecimiento no ha sido homogéneo: mientras en las regiones de renta baja y media la renta por habitante crecía por debajo de la media nacional (2.0% y 1.9% respectivamente), las regiones de renta alta veían crecer su renta por habitante (en concreto, 2.3%) por encima de la media nacional.

Nótese, finalmente, que la senda de crecimiento de la renta por habitante presenta oscilaciones notables, similares en la división territorial propuesta, que vienen explicadas tanto por el ciclo económico (y por tanto, por el desigual ritmo de crecimiento de la renta) como por la intensidad del crecimiento de la población residente en cada uno de los territorios considerados.

---

<sup>26</sup> Esta evolución pone en evidencia un cambio drástico en la dinámica de la distribución territorial de la renta con respecto de la fase expansiva correspondiente al período 1955-1974. En efecto, de acuerdo con Biescas (1980) en esta larga fase de expansión económica hubo un proceso de convergencia entre las regiones españolas en términos de la renta por habitante, asociado a fuertes movimientos migratorios desde las regiones de renta baja a las regiones de renta alta. La evidencia empírica suministrada para el período de crisis económica sugiere, por el contrario, un proceso de divergencia en términos de la renta por habitante de las regiones españolas, asociado en general a un crecimiento relativamente elevado de la población residente en las regiones de renta media-baja.

### 3. El proceso de acumulación de capital

En el epígrafe segundo de este capítulo consideramos la producción y el crecimiento económico en España en una perspectiva de largo plazo. Quedó allí explícita la existencia de dos grandes fases en la evolución de la producción y el empleo en el período 1955-1995. La primera es una fase de expansión económica (1955-1974), asociada a elevadas tasas de crecimiento de la producción y al aumento sostenido del nivel de empleo. La segunda es una fase de crisis económica (1975-1995), acompañada de un fuerte retroceso del crecimiento de la producción y de una drástica contracción de la ocupación<sup>27</sup>.

En tal contexto, el objetivo de este epígrafe es profundizar en algunos aspectos centrales de la dinámica de la acumulación en el seno del capitalismo español en las últimas décadas. El procedimiento que seguiremos consistirá, como hasta ahora, en utilizar como herramienta básica la Contabilidad Nacional de España, en la que nos apoyaremos para obtener indicadores relevantes de la acumulación de capital a escala nacional. El primer apartado de este mismo epígrafe se dedica, precisamente, a introducir las principales categorías contables que vamos a utilizar en los dos ulteriores apartados, dedicados por entero al análisis de la acumulación de capital en España a lo largo del período 1965-1995.

#### 3.1 Conceptos básicos

Una de las categorías teóricas que ocupan un lugar central en el análisis de la acumulación de capital es la *tasa de rentabilidad*, esto es, la proporción del volumen de beneficios obtenido sobre el volumen de capital invertido. En general, una de las razones de su importancia teórica se refiere a que la tasa de rentabilidad regula ampliamente la inversión, o proceso de formación de capital, mientras que esta

---

<sup>27</sup> Estos períodos largos de expansión y crisis han sido objeto de múltiples investigaciones económicas, especialmente en el siglo XX. Sin embargo, no existe en la actualidad una teoría económica de naturaleza dinámica capaz de explicar de forma satisfactoria tales “ondas largas”. Téngase en cuenta, en este sentido, que la teoría macroeconómica moderna (en sus diferentes vertientes dentro de la corriente ortodoxa del análisis económico) es esencialmente estática, de tal suerte que los elementos de teoría dinámica, desarrollados fundamentalmente en la segunda mitad de siglo XX, no han sido adecuadamente integrados en el cuerpo principal de la macroeconomía, como ha mostrado Weeks (1989). Por otra parte, fuera de la doctrina económica ortodoxa los desarrollos teóricos no son tampoco enteramente satisfactorios, como ilustra el reciente y polémico trabajo de Brunner (1998). Bajo tales circunstancias, la pretensión de ofrecer una explicación incontestable de los ciclos largos de expansión y crisis económicas en España constituye una tarea fabulosa y controvertida.

última constituye el determinante básico del crecimiento económico<sup>28</sup>. Lamentablemente, los sistemas de contabilidad nacional no han sido capaces en el pasado de dar adecuado soporte empírico a esta categoría, debido fundamentalmente a las serias dificultades que entraña la estimación del «stock de capital fijo» de la economía: en el caso de la CNE sólo el cambio a la nueva base 1995, no operativa por ahora, permitirá suplir esta importante carencia.

Como consecuencia, nos limitaremos en este epígrafe a analizar aquellos aspectos del proceso de acumulación de capital en España que no requieran necesariamente de estimaciones de la tasa de rentabilidad. En este sentido, la categoría más importante a los efectos del análisis de la acumulación de capital para la que existen estimaciones periódicas en la CNE es la denominada *formación bruta de capital*. De acuerdo con el SEC, en la formación bruta de capital pueden distinguirse dos componentes: (i) la *formación bruta de capital fijo*, y (ii) la *variación de existencias*.

La formación bruta de capital fijo representa el valor de los bienes duraderos (exceptuando los que, por convenio, se consideran de pequeño valor) adquiridos por las unidades de producción residentes con el fin de utilizarlos durante más de un año en sus procesos de producción. La variación de existencias, por su parte, representa la diferencia entre las entradas y salidas de existencias durante el año. La formación bruta de capital fijo comprende fundamentalmente los bienes nuevos destinados a utilizarse, durante un período superior al año, por las unidades de producción, así como los bienes y servicios incorporados a los bienes de capital fijo existentes. Las existencias comprenden todos los bienes materiales (materias primas, productos semi-elaborados, trabajos en curso, productos terminados) que no forman parte del capital fijo y que, en un momento dado, se encuentran en poder de las unidades de producción residentes<sup>29</sup>.

---

<sup>28</sup> Piénsese, en este sentido, que el «tipo de interés» no es más que una forma específica de la tasa de rentabilidad. Normalmente, la viabilidad de las inversiones (especialmente aquéllas que suponen cambios en cuanto a las técnicas de producción, y no meramente ampliación del aparato productivo) está supeditada ampliamente al objetivo de obtener un cierta tasa (mínima) de rentabilidad, por encima del tipo de interés al que los bancos toman prestado el dinero (cfr, Shaikh, 1980).

<sup>29</sup> Por convenio, se considera que hogares, administraciones públicas e instituciones privadas sin fines de lucro consumen inmediatamente todos los bienes (distintos de los que forman parte de la formación bruta de capital fijo), de manera que a estas unidades institucionales no se les atribuye variación de existencias, con la excepción de las existencias estratégicas, de emergencia y reguladoras del mercado en el caso de las administraciones públicas.

Desde un punto de vista contable, aunque las operaciones de inversión en activos no financieros son efectuadas fundamentalmente por las empresas y otras unidades de producción residentes, es esencial describir la forma en que son financiadas tales operaciones de inversión, que conjuntamente constituyen la formación bruta de capital. En particular, uno de los objetivos centrales dentro de la estrategia contable del SEC es describir el conjunto de los flujos que canalizan la renta disponible hacia el ahorro, primero, y la inversión, después. Estos flujos pueden ser descritos, para la economía del país considerada en su conjunto, mediante tres cuentas económicas características; a saber, la «cuenta de renta», la «cuenta de utilización de la renta» y la «cuenta de capital» de la economía nacional.

La **Tabla 5** recoge las operaciones registradas en las tres cuentas mencionadas, para el caso de la economía española en el año 1986, sobre la base de las estimaciones de la Contabilidad Nacional de España. La cuenta de renta (C.3) de la economía nacional registra las diversas operaciones de redistribución que permiten obtener la *renta nacional bruta disponible* (saldo de la cuenta) a partir de las rentas primarias correspondientes a los titulares de la propiedad y la empresa (excedente bruto de explotación), los asalariados (remuneración de asalariados) y las administraciones públicas (impuestos ligados a la producción y a la importación, subvenciones).

La renta nacional bruta disponible, el saldo de esta cuenta, se obtiene a partir de las rentas primarias, como resultado de la consideración de dos flujos monetarios contrapuestos entre la economía nacional y el *resto del mundo*. El primer flujo (de entrada) significa la adición de las rentas de la propiedad y de la empresa, la remuneración de asalariados, las subvenciones y otras transferencias corrientes *procedentes del resto del mundo*<sup>30</sup>. El segundo flujo (de salida), significa la deducción de las rentas de la propiedad y de la empresa, la remuneración de asalariados, los impuestos ligados a la producción y a la importación y otras transferencias corrientes *pagadas al resto del mundo*<sup>31</sup>.

---

<sup>30</sup> Nos referimos, con esta última denominación, tanto a las «transferencias corrientes sin contrapartida procedentes del resto del mundo» como a las «operaciones de seguro de accidentes con el resto del mundo» (indemnizaciones y primas netas de seguro de accidentes procedentes del resto del mundo).

<sup>31</sup> Nos referimos, con esta última denominación, tanto a las «transferencias corrientes sin contrapartida pagadas al resto del mundo» como a las «operaciones de seguro de accidentes con el resto del mundo» (indemnizaciones y primas netas de seguro de accidentes pagadas al resto del mundo).

**Tabla 5**  
**Cuentas de renta (C.3), utilización de la renta (C.4) y capital (C.5)**  
**de la economía española. Año 1986. (Millones de pesetas)**

RECURSOS		EMPLEOS	
<b>C.3</b>			<b>C.3</b>
Excedente bruto de explotación	14.710.354	702.413	Rentas de la propiedad y de la empresa pagadas al resto del mundo
Remuneración de asalariados (nacional)	14.832.817		Transferencias corrientes sin contrapartida pagadas al resto del mundo
(A) Por empleadores residentes	14.794.494	119.223	
(B) Por empleadores no residentes	38.323		
Operaciones de seguro de accidentes con el resto del mundo	11.390	6.028	Operaciones de seguro de accidentes con el resto del mundo
Transferencias corrientes sin contrapartida procedentes del resto del mundo	297.491	634.818	Subvenciones de explotación y a la importación
Impuestos ligados a la producción y a la importación	3.401.281	32.159.983	Renta nacional bruta disponible
Rentas de la propiedad y de la empresa procedentes del resto del mundo	369.132	3.857.866	Consumo de capital fijo
		28.302.117	Renta nacional neta disponible
<b>TOTAL</b>	<b>33.622.465</b>	<b>33.622.465</b>	<b>TOTAL</b>
<b>C.4</b>			<b>C.4</b>
Renta Nacional bruta disponible	32.159.983	25.177.951	Consumo final nacional
		6.982.032	Ahorro nacional bruto
		3.857.866	Consumo de capital fijo
		3.124.166	Ahorro nacional neto
<b>TOTAL</b>	<b>32.159.983</b>	<b>32.159.983</b>	<b>TOTAL</b>
<b>C.5</b>			<b>C.5</b>
Ahorro nacional bruto	6.982.032	6.296.770	Formación bruta de capital fijo
Transferencias de capital procedentes del resto del mundo	57.091	162.007	Variación de existencias
		68.116	Transferencias de capital al resto del mundo
		512.230	Capacidad (+) o necesidad (-) de financiación de la nación
<b>TOTAL</b>	<b>7.039.023</b>	<b>7.039.023</b>	<b>TOTAL</b>

Fuente: Contabilidad Nacional de España

Deduciendo de la renta nacional bruta disponible el *consumo de capital fijo* se

obtiene el saldo neto de esta cuenta; a saber, la *renta nacional neta disponible*.<sup>32</sup> Por su parte, la cuenta de utilización de la renta (C.4) de la economía nacional representa cómo se reparte la renta nacional bruta disponible, que constituye el único recurso de esta cuenta en el contexto de la CNE, entre *consumo final nacional* y *ahorro nacional bruto*. El consumo final nacional, incluido entre los recursos de esta cuenta, representa el valor de los bienes y servicios utilizados para la satisfacción directa de las necesidades humanas, ya sean éstas individuales o colectivas, por las unidades residentes tanto en el territorio económico como en el resto del mundo. El ahorro nacional bruto constituye el saldo de esta cuenta, y representa por tanto la parte de la renta nacional bruta disponible que no ha sido absorbida por el consumo final. Deduciendo del ahorro nacional bruto el *consumo de capital fijo* se obtiene el saldo neto de esta cuenta; es decir, el *ahorro nacional neto*.

Finalmente, la cuenta de capital (C.5) de la economía nacional registra el conjunto de operaciones ligadas a las inversiones en activos no financieros, que son objeto de la formación bruta de capital, así como las *transferencias de capital*, que se consideran como operaciones de distribución de patrimonio. Entre los recursos de esta cuenta se incluyen, además del ahorro nacional bruto, las *transferencias de capital recibidas del resto del mundo*; figuran entre los empleos de esta cuenta los diferentes tipos de inversión (que comprenden tanto la «formación bruta de capital fijo» como la «variación de existencias»), así como las *transferencias de capital* efectuadas *al resto del mundo*; finalmente, el saldo de esta cuenta es la denominada *capacidad (+) o necesidad (-) de financiación de la nación*.

El saldo de la cuenta de capital de la economía nacional, caso de ser positivo (capacidad de financiación), supone un “exceso de ahorro”, ya que los recursos de capital disponibles permiten financiar con exceso la formación de capital realizada tanto en el interior del territorio económico como en el resto del mundo. Por el contrario, si el saldo de esta cuenta es negativo (necesidad de financiación) estamos ante un “déficit de ahorro, ya que en este caso los recursos de capital disponibles no

---

<sup>32</sup> Nótese que el doble flujo con el resto del mundo (entrada y salida) correspondiente a la remuneración de asalariados no se hace explícito en la cuenta de renta, ya que se consigna en ésta la remuneración de asalariados «nacional», en lugar de la remuneración de asalariados «interior», propia de la cuenta de explotación. En el mismo sentido, tampoco se hacen explícitos los flujos con el resto del mundo correspondientes a las administraciones públicas, tanto en forma de impuestos (salida de la economía nacional, entrada al resto del mundo) como a las subvenciones (salida del resto del mundo, entrada a la economía nacional).

permiten financiar en su totalidad la formación de capital realizada tanto en el interior del territorio económico como en el resto del mundo.

### 3.2 Acumulación, ahorro e inversión

La acumulación de capital se presenta, ante todo, como el proceso de re-inversión o *capitalización* de una parte de la renta generada en el interior de la economía. Un análisis descriptivo del proceso de acumulación de capital puede realizarse estudiando las rentas de la propiedad y la empresa; específicamente, la mayor o menor intensidad con que estas rentas se destinan a la adquisición de activos no financieros. Un indicador relevante a tal objeto es la *tasa de inversión*, definida como la proporción de la formación neta de capital fijo sobre el excedente neto de explotación de la economía nacional.

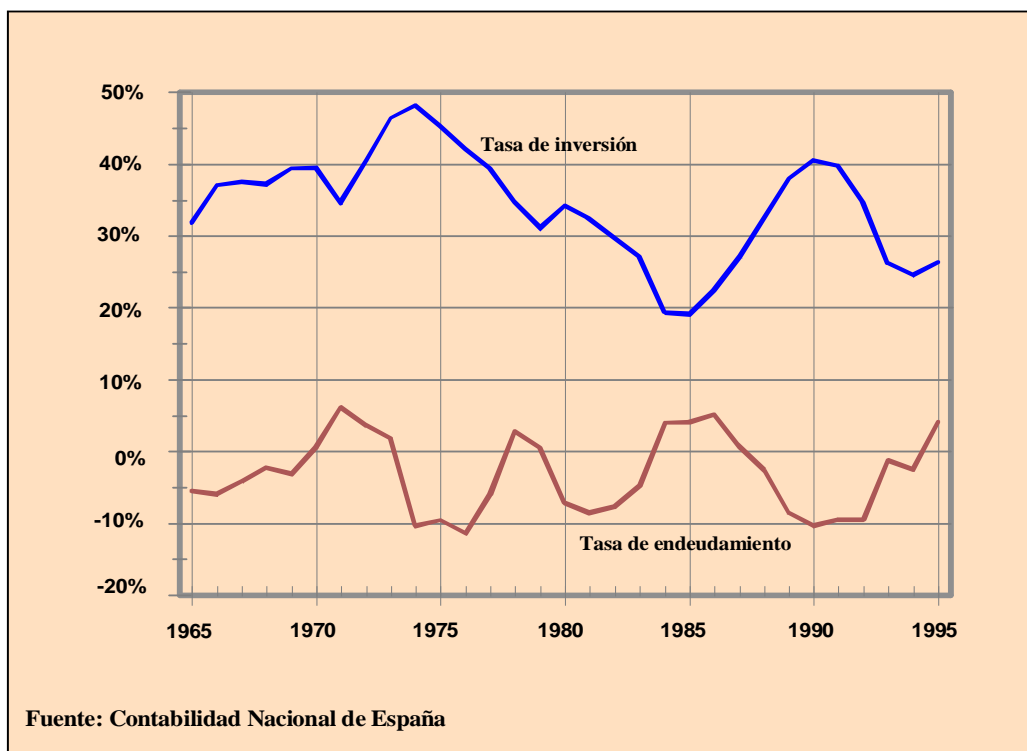
El indicador propuesto se expresa en términos netos, toda vez que el consumo de capital fijo constituye un coste inherente a la utilización del capital fijo, y por lo tanto no forma parte en rigor de la renta interior (o nacional). Por otra parte, se utiliza el excedente neto de explotación, y no el producto interior neto (o la renta nacional neta), debido a que la mayor parte de la formación neta de capital<sup>33</sup> es financiada con las rentas de la propiedad y de la empresa, y no con las rentas salariales. La **Figura 6** representa, a partir de datos no homogéneos de la CNE (la serie 1965-1979, en base 1970; la serie 1980-1985, en base 1980; y finalmente, en base 1986 la serie 1986-1995) la evolución de la tasa de inversión en el período 1965-1995.

---

<sup>33</sup> Quizá la única excepción importante es la *adquisición de vivienda*, que es una operación catalogada por el SEC, al que se atiene la CNE, como formación bruta de capital con total independencia del carácter de la unidad que adquiere el inmueble. La consecuencia es que se registran contablemente, como «inmuebles residenciales», las adquisiciones de viviendas por los hogares ( estos son considerados unidades productoras a los exclusivos efectos de esta operación) entre la formación bruta de capital. Por ejemplo, en el año 1986 la partida de «inmuebles residenciales» suponía más del 22% de la formación bruta de capital del país, porcentaje que baja hasta 20.6% como promedio del período 1986-1997, último dato disponible en la CNE base 1986. No obstante, esta forma de registrar la adquisición de vivienda por los hogares tiene como contrapartida la imputación de una *renta ficticia* a esos mismo hogares en concepto de «alquileres imputados», derivados del «autoconsumo» del servicio de alojamiento «prestado» por la vivienda a sus propios propietarios. Como quiera que estos «alquileres imputados» forman parte del excedente bruto de explotación de la economía, sería arbitrario utilizar un indicador de la tasa de inversión que excluyera de la formación bruta de capital los inmuebles residenciales sin deducir de las rentas de la propiedad y la empresa estos alquileres ficticios.

En la trayectoria seguida por la tasa de inversión en este período, tal y como se refleja en la Figura 6, destaca una característica notable; a saber, las agudas oscilaciones que se presentan en el grado de capitalización de las rentas de la propiedad y la empresa. En efecto, el indicador de la tasa de inversión alcanza su máximo en 1974, año en que la formación neta de capital fijo llega a suponer más del 48.2% del excedente neto de explotación de la economía; contrariamente, en 1985 se alcanza el punto mínimo del indicador propuesto, siendo el porcentaje correspondiente a ese año de un 19.2% aproximadamente, como refleja el diagrama de la Figura 6, todo ello para un promedio de algo menos de 31% en el período seleccionado considerado en su conjunto.

**Figura 6**  
**Tasa de inversión y de endeudamiento en España (1965-1995)**



Por otra parte, los niveles máximo y mínimo del indicador (separados por 29 puntos) constituyen los extremos de un período de fuerte desaceleración de la acumulación (1975-1984), al que sigue un período con altibajos que supone, primero, una recuperación rápida y sostenida de la tasa de inversión (1986-1990) y,

después, un nuevo retroceso (1991-1995) hasta niveles inferiores a los de la década de los setenta.

Esta circunstancia redonda en la tesis, sostenida en el epígrafe segundo de este capítulo, de que la trayectoria de la acumulación de capital en España tiene un nítido punto de inflexión a mediados de la década de los setenta, en que se inicia una espectacular caída del ritmo de capitalización del excedente, con fuertes repercusiones sobre la producción y el empleo<sup>34</sup>.

Resulta de interés analizar la proporción de la necesidad (-) o capacidad (+) de financiación de la nación sobre el excedente neto de explotación, que hemos denominado «tasa de endeudamiento», una medida de la capacidad de la economía para financiar la inversión, cuya trayectoria se observa en la parte inferior del diagrama de la Figura 6 para 1965-1995. En este sentido debe notarse, ante todo, que el signo de la tasa de endeudamiento ha sido negativo en la mayor parte de este período. En efecto, sólo en 11 de los 31 años considerados la economía española ha contado con capacidad de financiación (en concreto, los años 1970-73, 1978-79, 1984-87 y 1995), siendo la tasa de endeudamiento media del período en su conjunto de -3.4%.

Por tanto, es posible afirmar que, con determinadas excepciones, la inversión neta en activos fijos ha sido financiada, en parte, mediante ahorro proveniente del resto del mundo. Esta circunstancia ha sido especialmente notoria en dos fases singulares del proceso de acumulación de capital en España. En primer lugar, durante los años 1974-1976, en los que la necesidad (-) de financiación llega a suponer, en promedio, más del 10.4% del excedente neto de explotación; en segundo lugar, más recientemente, durante los años 1989-1992, con un promedio para la tasa de endeudamiento del orden de 9.5%. En ambos casos se trata de puntos de inflexión en la serie estudiada, caracterizados por venir precedidos por la expansión de la tasa de inversión.

---

<sup>34</sup> Según los datos provisionales disponibles, en el año 1999 no se había alcanzado aún el nivel de la tasa de inversión medida en el año 1974, y ello a pesar del ciclo expansivo que se inicia en España en 1995, y que perdura hasta la actualidad. Algunos estudios empíricos, como Guerrero (1989), Albarracín (1991) o Roman (1997), han corroborado la existencia de una elevada correlación entre la tasa de inversión y algunos indicadores de la tasa de rentabilidad de la economía española. La explicación sugerida consiste en imputar al comportamiento a largo plazo de la tasa de rentabilidad la trayectoria de la tasa de inversión, de forma que el hundimiento de esta última en el período 1975-1985, y su lenta recuperación desde entonces, se explica por una caída tendencial de la primera, apreciable al menos desde mediados de los sesenta.

Este comportamiento denota, por una parte, una deficiente propensión al ahorro por parte de los titulares de la propiedad y la empresa, ya que en las fases de acelerado crecimiento la inversión neta en activos fijos de las unidades de producción residentes no ha podido ser financiada adecuadamente con el ahorro nacional disponible. Pero, además, el cambio en el ciclo económico de mediados de los setenta ha venido acompañado de una aguda intensificación del endeudamiento nacional, lo que redundaría en la idea de que *las limitaciones al crecimiento económico sostenido en España desde entonces tienen su raíz en una débil y declinante rentabilización de las inversiones en activos fijos*<sup>35</sup>.

### 3.2 Acumulación, inflación y desempleo

Una de las tesis fundamentales de la economía neoclásica, especialmente en la versión defendida por los «nuevos economistas clásicos», es la consideración de la inflación como fenómeno de naturaleza «monetaria», al menos en la medida en que el mercado sea capaz de asignar de forma eficiente los recursos disponibles, garantizando por tanto el equilibrio económico «real»<sup>36</sup>. En esta concepción dicotómica del sistema, los cambios en el nivel de precios son fundamentalmente la consecuencia de desplazamientos de la «oferta monetaria», una variable exógena que es ampliamente manipulable por la «autoridad monetaria», responsable por esta

---

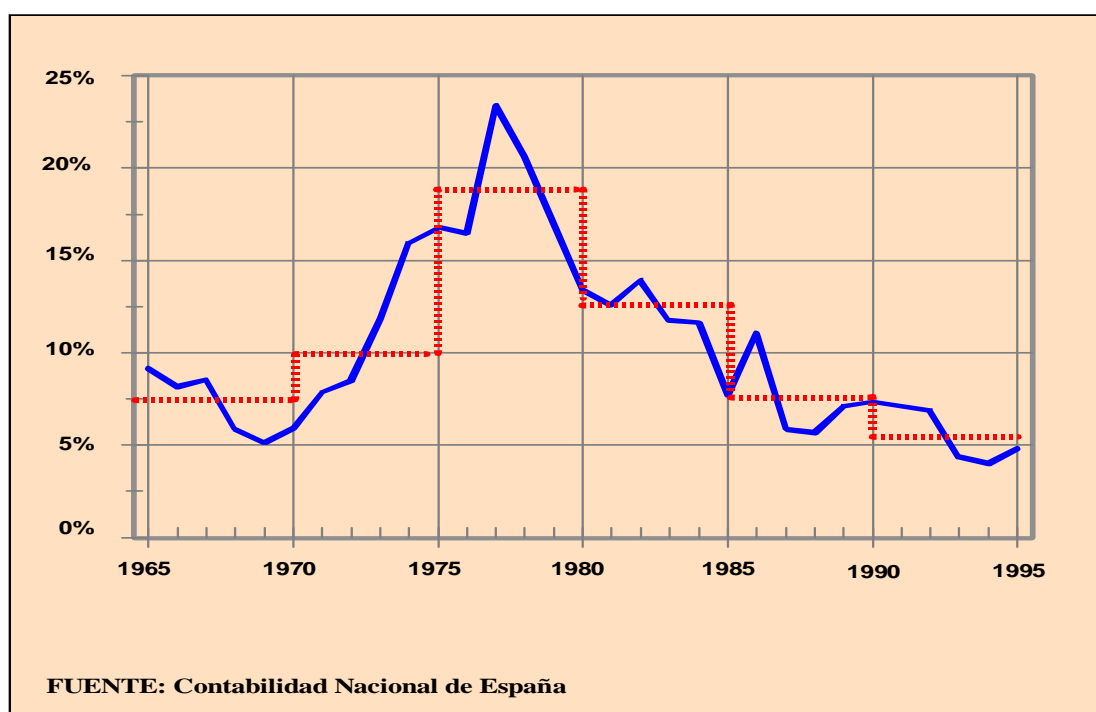
<sup>35</sup> El crecimiento económico del período 1965-1974 es el resultado lógico de una tasa de crecimiento del capital elevada; sin embargo, el alto nivel de la tasa de acumulación de capital se debe más bien al aumento operado en la tasa de inversión, en un contexto de atonía y, al menos desde los primeros años de la década de los setenta, del descenso de la tasa de rentabilidad, lo que explica las fuertes tensiones inflacionistas del período. A partir de 1975, la tasa de rentabilidad intensificó su caída, arrastrando consigo a la tasa de inversión, lo que se tradujo en una drástica contracción del proceso de acumulación de capital y una re-estructuración en gran escala de la producción industrial nacional, con dramáticas repercusiones sobre el empleo y la lógica desaceleración de la inflación, contracción que no toca fondo hasta mediados de la década de los ochenta. La recuperación de la tasa de rentabilidad propiciará, a partir de 1986, un crecimiento no excesivamente inflacionista, aunque el aumento de la tasa de inversión se apoye fuertemente de nuevo en el ahorro externo, fenómeno alentado por una agresiva política de altos tipos de interés.

<sup>36</sup> El pensar el mercado como mecanismo *óptimo* de asignación de los recursos económicos, ampliamente característico de la corriente *monetarista* en economía, conduce en última instancia a creer que el *equilibrio general* es la situación normal en las economías capitalistas reales. Esto implica, entre otras cosas, que el mercado de trabajo está normalmente en equilibrio, es decir, que tiende a *vaciarse* o, lo que equivale a lo mismo, que propicia continuamente como resultado dominante el **pleno empleo**. La inflación constituye para esta corriente un «fenómeno de pleno empleo», que aparece precisamente porque la oferta monetaria es manipulada erróneamente (crece a una tasa excesiva) en presencia de pleno empleo. La corriente keynesiana en economía, por el contrario, propende a pensar que el mercado, en sí mismo, no garantiza el equilibrio general ni, por tanto, el pleno empleo del factor trabajo. Sin embargo, el keynesianismo comparte con el monetarismo lo esencial; a saber, que sólo en la órbita del pleno empleo tiene sentido la inflación y que, por lo tanto, todo el debate sobre este particular se reduce en la práctica a la cuestión de la naturaleza (voluntaria o involuntaria) del desempleo 'estadísticamente' observable.

razón, en último término, del devenir de los precios de una economía de mercado.

La **Figura 7** representa la evolución de la tasa de inflación nacional (línea de trazo continuo), medida por el deflactor del PIB, sobre la base de la serie homogénea elaborada por el INE para la CNE. Puede apreciarse con claridad en el diagrama la existencia de una trayectoria nítida de la tasa de inflación española a lo largo del período considerado: un crecimiento sostenido de la tasa de inflación en la década de los setenta, que da paso a una reducción paulatina de la misma durante los años ochenta y la primera mitad de los noventa, como se refleja en la línea de trazo discontinuo de la Figura 7, todo ello en el contexto de un elevado promedio para el período completo considerado, superior al 10.2%.

**Figura 7**  
**Inflación en España (1965-1995)**



En efecto, frente a un punto de partida dada por la tasa de inflación media de 7.4% correspondiente a los años 1965-1969, la década de los setenta supone un proceso inapelable de aceleración del crecimiento de los precios. Este proceso conduce, primero, hasta un promedio de aproximadamente 10% en el quinquenio

1970-1974, para desembocar, finalmente, en el nivel de 18.8%, la tasa de inflación media del quinquenio 1975-1979. Este último quinquenio comprende la tasa de inflación anual más alta del período completo analizado, el crítico 23.4% de 1977, punto de inflexión de la serie, el mismo año en que se firman los **Pactos de la Moncloa**, cuyo objetivo económico prioritario será precisamente la desaceleración del vertiginoso proceso inflacionario.

La década de los ochenta, por el contrario, constituye en su conjunto un período de progresiva desaceleración de la inflación, aunque con algunos altibajos. La primera mitad de esta década (1980-1984) arroja una tasa de inflación media de 12.7%, todo ello dentro todavía de la situación de intenso estancamiento económico que se inicia en 1975; en la segunda mitad de la década (1985-1989), por su parte, se registra una tasa de inflación media del orden de 7.5%, equivalente a la del quinquenio de partida (1965-1969), en un contexto de recuperación del crecimiento económico.

Por su parte, la primera mitad de la década de los noventa supone el reforzamiento de la tendencia desaceleradora del crecimiento de los precios que ya hemos comentado para la década de los ochenta; en efecto, la tasa de inflación media del período 1990-1995 desciende hasta el nivel de 5.7%, si bien en este caso dentro de un nuevo ciclo recesivo<sup>37</sup>.

Finalmente, cabe señalar que, aunque la política monetaria diseñada en buena parte de la década de los setenta en España fuera realmente errónea en el sentido indicado por la corriente monetarista (una incorrecta percepción, en suma, de los requerimientos de liquidez en una economía con pleno empleo), no obstante parece difícil disociar en España el largo proceso de desaceleración de la inflación con el estancamiento de la producción y la destrucción *masiva* de empleo<sup>38</sup>. Para

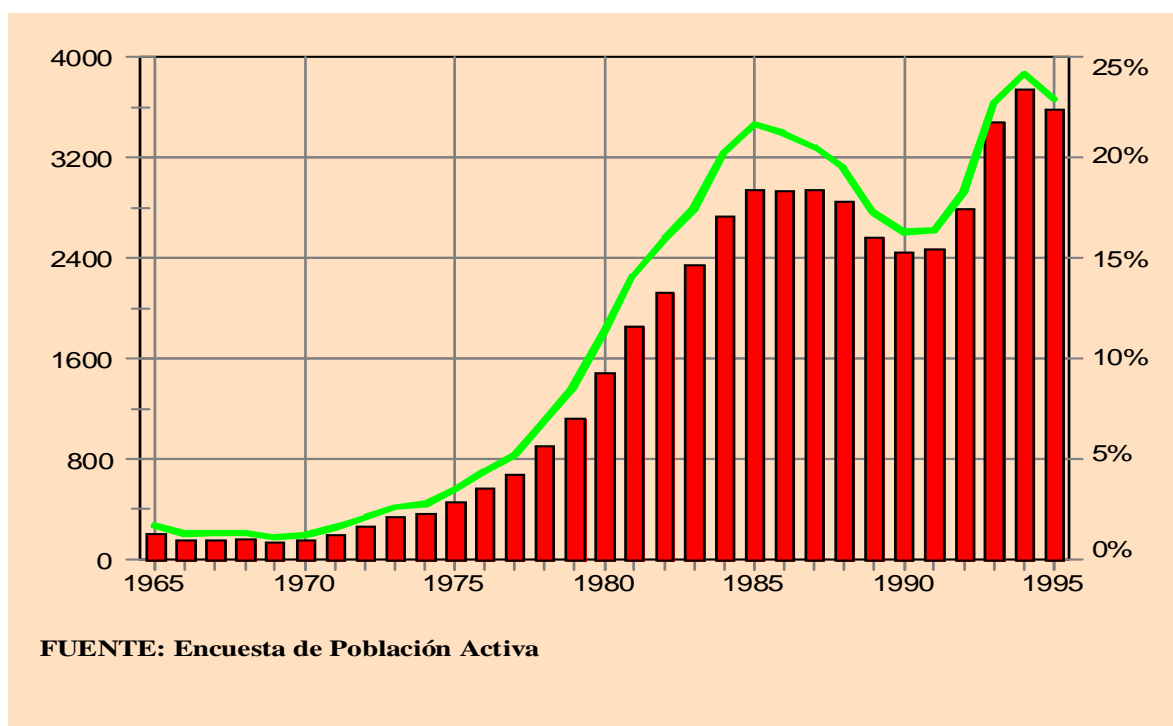
---

<sup>37</sup> La desaceleración de la inflación supone, a todo lo largo de la década de los noventa, un objetivo prioritario de los sucesivos gobiernos españoles. La política económica va a tener como referente directo el ambicioso proyecto de unión económica y monetaria, entre cuyas exigencias fundamentales estaba, precisamente, la convergencia en torno a las tasas de inflación de los países que forman el núcleo duro de la Unión Europea; a saber, Alemania, Países Bajos y Francia (véase Montes, 1993).

<sup>38</sup> La escuela keynesiana, en sus diferentes vertientes, siempre estuvo dispuesta a aceptar algún tipo de «compromiso» entre la tasa de inflación y la tasa de desempleo, o «curva de Phillips». El argumento más sencillo es el siguiente: en una economía en expansión, la proximidad a la situación de pleno empleo se traduce en una presión creciente sobre el mercado de trabajo y, consecuentemente, en la aceleración del crecimiento de los salarios nominales (aumento de la inflación salarial), lo que se traduce, al menos parcialmente, en crecimiento de la tasa de inflación; contrariamente, en una economía en recesión el aumento del desempleo (involuntario) fuerza la moderación salarial y, subsecuentemente, la desaceleración de la inflación. El problema para este tipo

ilustrar esto último podemos apoyarnos en la **Figura 8**, que representa la evolución del volumen absoluto de desempleo (eje izquierdo, en miles de personas) y de la tasa de desempleo (eje derecho, en tantos por ciento) a lo largo del período 1965-1995.

**Figura 8**  
**Desempleo en España (1965-1995)**



Como se observa en el diagrama de la Figura 8, entre 1977 y 1985 tiene lugar en España, de acuerdo con las estimaciones de la EPA, un proceso de crecimiento acelerado de la tasa de desempleo (representada por la línea continua en el diagrama), pues el desempleo pasa de significar un 5.2% de la población activa a suponer un 21.6%, lo que se traduce en un aumento del volumen absoluto de desempleo (representado por las barras verticales en el diagrama) de aproximadamente 2,6 millones de personas. Esta dramática evolución del mercado de trabajo se verá acompañada por una drástica reducción de la tasa de inflación,

---

de planteamiento, como mostraron oportunamente los representantes más insignes del monetarismo, es que situaciones sostenidas durante largos períodos que impliquen simultáneamente incremento (y elevados niveles) de las tasas de desempleo e inflación (fenómeno conocido habitualmente como «estanflación») son abiertamente incompatibles con los pronósticos de los modelos keynesianos del tipo «curva de Phillips» (véase Díaz Calleja y Osuna, 2000).

que habiendo alcanzado la cota máxima de 23.4% en 1977 va a descender hasta prácticamente la tercera parte, un 7.7% en el año 1985.

Ahora bien, aunque la evolución comparada de las tasas de desempleo e inflación en España del período 1977-1985 parece ajustarse al tipo de fenómeno descrito por la tradición keynesiana, que defendía la existencia de un *trade off* entre inflación y desempleo, no es menos cierto que entre 1972 y 1977 se produce una aceleración sin precedentes de la tasa de inflación, al pasar de 8.5% a 23.4%, en un período en que irrumpe con fuerza una crisis económica de largo alcance, lo que se traduce en un aumento simultáneo de las tasas de paro e inflación (estanflación), cosa que se compadece mal con la doctrina basada en la *curva de Phillips*<sup>39</sup>.

Lógicamente, la cadencia descrita de los acontecimientos permite interpretar que el desempleo ha actuado, desde la segunda mitad de los setenta, como el más poderoso mecanismo de re-distribución de la renta en favor de las clases propietarias. Por su parte, la política económica llevada a cabo a lo largo del período 1977-1985 tuvo como objetivo prioritario recuperar la rentabilidad de las empresas, lo cual no sólo supuso fuertes restricciones monetarias (con la subsecuente elevación de los tipos de interés, encaminada a desacelerar la inflación), sino la intervención directa en múltiples ramas de producción<sup>40</sup> y, sobre todo, en el mercado de trabajo, mediante la recurrente «reforma» encaminada a su «flexibilización», que perseguía la recuperación de los excedentes empresariales vía reducción del crecimiento de las rentas salariales.

A partir de 1985 se inicia un ciclo corto de recuperación del crecimiento económico, que traerá consigo una importante reducción del desempleo como

---

<sup>39</sup> La crisis económica tiene lugar en un contexto de importantes convulsiones políticas y sociales en España, que coadyuvará en el aumento de los salarios, que a su vez propiciará la rápida escalada de la participación de las rentas del trabajo en la renta nacional y cierta intensificación del proceso inflacionario. No obstante, el empuje salarial del período 1972-1977 está asociado a una situación de crecimiento del empleo asalariado (la caída del nivel de empleo en 1975, 1976 y 1977 se debe a la fuerte destrucción de empleo no asalariado), aunque en buena medida la expansión de la demanda de trabajo en 1975-1977 se debe al comportamiento de las administraciones públicas. Es decir, aunque tiene lugar en este período una mayor presión de los trabajadores en la negociación salarial ligada a la desintegración del régimen franquista y la recomposición del mapa político con la Constitución de 1978, no por ello el crecimiento de los salarios deja de tener un claro componente endógeno, en la medida en que la inflación salarial es consecuencia de la expansión de la demanda de trabajo (véase Díaz Calleja, 1996).

<sup>40</sup> Nos referimos no sólo a la reconversión industrial, que tan importante impacto tuvo sobre el empleo, sino también a las masivas transferencias estatales de la época hacia grandes grupos privados industriales y financieros. Baste como ilustración recordar los elevadísimos costes (asumidos por el Estado) del saneamiento de la banca, o las transferencias públicas encubiertas derivadas de la expropiación, saneamiento y posterior «venta» (a precios insólitamente bajos) del grupo RUMASA (véase Etxezarreta, 1991).

consecuencia de la fuerte expansión de la ocupación. En efecto, en los años 1986-1990 se crean, en términos netos, más de 1.9 millones de puestos de trabajo, lo que va a traducirse en una reducción del desempleo del orden de medio millón de personas. La relativamente reducida respuesta del paro al incremento de la ocupación se debe al notable aumento de la población activa, pues la tasa de actividad pasa de 47.5% en 1985 a 49.4% en 1990.

En el período 1991-1994 el paro vuelve a incrementarse de forma espectacular, debido al hundimiento de la ocupación (en términos netos, se destruyen unos 850.000 empleos), si bien la población activa también crece, aunque moderadamente (la tasa de actividad se estanca en torno al 49%); en concreto, el paro aumenta en 1.3 millones de personas, situándose en 1994 en la cota más alta de toda la serie, tanto en términos absolutos –unos 3.7 millones de parados– como en términos relativos, pues los desempleados llegan a sobrepasar el 24% de la población activa<sup>41</sup>.

#### **4. Los flujos económicos con el resto del mundo**

El estudio de los flujos de la economía nacional con el resto del mundo es especialmente importante debido a sus repercusiones sobre la estructura económica. Estas repercusiones son más profundas en las economías nacionales de tamaño medio con intensas vinculaciones económicas con el resto del mundo, como en este caso, especialmente debido al arduo proceso de integración de la economía española en Europa.

Los mercados del resto del mundo son importantes para una parte de las unidades productivas residentes, que a veces se denomina *sector exportador* de la economía nacional. La demanda externa, dada por el conjunto de las exportaciones de bienes y servicios, contribuye decisivamente a dar salida a una parte de la producción del país; de hecho, la competencia entre las empresas, que se desarrolla crecientemente en el mercado mundial, es la clave que nos permite comprender

---

<sup>41</sup> A partir de 1995 se inicia un nuevo ciclo económico, que va a suponer una nueva expansión del empleo (en particular, del empleo asalariado) y una reducción del desempleo. No obstante, mientras las características básicas del desempleo no han cambiado (especialmente, en lo que se refiere a su larga duración), el proceso de deterioro de la calidad del empleo asalariado (en particular, la substitución de empleo indefinido por empleo eventual) se ha intensificado en los últimos años (véase Toharia, 2000).

porque unos países van ganando cuotas del mercado mundial y otros las van perdiendo. Es decir, la *competitividad* de las economías nacionales está directamente ligada a la capacidad de competir de su sector exportador. Por otra parte, el mercado nacional es, desde el punto de vista de las empresas de otros países, una parte de su demanda externa, de manera que la importación de bienes y servicios representa la cuota que del mercado nacional poseen las empresas radicadas en el resto del mundo.

En este epígrafe analizaremos los flujos de la economía española con el resto del mundo apoyándonos en las estadísticas disponibles, básicamente las que corresponden a la «exportación de bienes y servicios» y a la «importación de bienes y servicios», suministradas por la Contabilidad Nacional de España, e introduciremos la problemática de la competitividad económica. Previamente, como es ya habitual, definiremos las principales categorías empíricas implicadas, que se ilustrarán con la presentación de las cuentas de resto del mundo.

#### **4.1 Conceptos básicos**

La *exportación de bienes y servicios* se divide en tres conjuntos disjuntos: (i) la exportación de bienes; (ii) la exportación de servicios, y (iii) el consumo final en el territorio económico de hogares no residentes. La exportación de bienes comprende todos los bienes (nuevos o usados) que, a título oneroso o gratuito, salen definitivamente del territorio económico del país con destino al resto del mundo. La exportación de servicios comprende todos los servicios (transportes de bienes y pasajeros, seguro y otros) prestados por unidades residentes a unidades no residentes. Finalmente, el consumo final en el territorio económico de hogares no residentes representa el valor de los bienes y servicios que, formado parte de los recursos interiores de bienes y servicios de la economía nacional, son utilizados para la satisfacción directa de necesidades humanas por hogares no residentes en el territorio económico y, en tal sentido, constituyen un flujo económico con el resto del mundo.

Por su parte, la *importación de bienes y servicios* se divide asimismo en tres apartados diferenciados: (i) la importación de bienes; (ii) la importación de servicios, y (iii) el consumo final en el resto del mundo de hogares residentes. La importación

de bienes comprende todos los bienes (nuevos o usados) que, a título oneroso o gratuito, entran definitivamente en el territorio económico del país procedentes del resto del mundo. La importación de servicios comprende todos los servicios (transportes de bienes y pasajeros, seguro y otros) prestados por unidades no residentes a unidades residentes. Finalmente, el consumo final en el resto del mundo de hogares residentes representa el valor de los bienes y servicios que, formado parte de los recursos interiores de bienes y servicios del resto del mundo, son utilizados para la satisfacción directa de necesidades humanas por hogares residentes en el territorio económico, constituyendo por tanto un flujo con el resto del mundo<sup>42</sup>. En la **Tabla 6** se representan las *cuentas del resto del mundo*, tanto para las «operaciones corrientes» (C.7) como para las «operaciones de capital» (C.5), lógicamente en términos de la Contabilidad Nacional de España.

Estas cuentas registran los flujos monetarios (corrientes y de capital) entre la economía nacional y el resto del mundo, pero desde el punto de vista de este último sector institucional; por esta razón, los flujos desde la economía nacional hacia el resto del mundo se registran entre los *recursos*, mientras que los flujos desde el resto del mundo hacia la economía nacional se registran entre los *empleos* de las cuentas del resto del mundo.

El «saldo de las operaciones corrientes con el resto del mundo», que se registra entre los recursos de la cuenta de operaciones corrientes (C.7), representa el flujo monetario neto por operaciones corrientes del resto del mundo con respecto de la economía nacional. Por tanto, si este saldo es positivo los flujos monetarios corrientes de entrada en la economía nacional (particularmente, la exportación de bienes y servicios) son superiores a los flujos monetarios corrientes de salida de la economía nacional (en especial, la importación de bienes y servicios). En el caso contrario, el signo negativo de este saldo por operaciones corrientes refleja simétricamente una posición favorable al sector institucional resto del mundo, pues las entradas al resto del mundo desde la economía nacional resultarían ser mayores que las salidas desde el resto del mundo hacia la economía nacional.

---

<sup>42</sup> Tanto el 'consumo final en el territorio económico de hogares no residentes' como el 'consumo final en el resto del mundo de hogares residentes' son operaciones de bienes y servicios que forman parte de la categoría contable de *consumo final*. Sin embargo, en la medida en que estos tipos de consumo final suponen intercambios económicos entre unidades residentes y no residentes es claro que tales operaciones han de ser incluidas también entre la exportación e importación de bienes y servicios, respectivamente.

**Tabla 6**  
**Cuentas del Resto del Mundo. Año 1986.**  
**Cuentas de operaciones corrientes (C.7) y de capital (C.5)**  
(Millones de pesetas)

RECURSOS		EMPLEOS	
<b>C.7</b>			<b>C.7</b>
Importación de bienes (c.i.f.)	5.035.908	3.939.814	Exportación de bienes (f.o.b.)
Importación de servicios	457.996	791.363	Exportación de servicios
Consumo final en el resto del mundo de hogares residentes	235.777	1.685.768	Consumo final en el territorio económico de hogares no residentes
Remuneración de asalariados	1.440	38.323	Remuneración de asalariados
Rentas de la propiedad y la empresa	702.413	369.132	Rentas de la propiedad y la empresa
Impuestos ligados a la producción y a la importación pagados al resto del mundo	89.139	37.898	Subvenciones de explotación y a la importación procedentes del resto del mundo
Operaciones de seguro de accidentes	6.028	11.390	Operaciones de seguro de accidentes
Transferencias corrientes sin contrapartida n.c.o.p.	119.223	297.491	Transferencias corrientes sin contrapartida n.c.o.p.
Saldo de las operaciones corrientes con el resto del mundo	523.255		
<b>TOTAL</b>	<b>7.171.179</b>	<b>7.171.179</b>	<b>TOTAL</b>
<b>C.5</b>			<b>C.5</b>
Transferencias de capital	68.116	57.091	Transferencias de capital
Capacidad (+) o necesidad (-) de financiación de la nación	512.230	523.255	Saldo de las operaciones corrientes con el resto del mundo
<b>TOTAL</b>	<b>580.346</b>	<b>580.346</b>	<b>TOTAL</b>

Fuente: Contabilidad Nacional de España

El saldo de las operaciones corrientes con el resto del mundo depende en gran medida, como refleja la Tabla 6, del balance entre importación y exportación de bienes y servicios. En efecto, en el año 1986 la economía nacional adquiría bienes y servicios en el resto del mundo por un valor aproximado de 5.73 billones de pesetas, mientras que el resto del mundo adquiría bienes y servicios en la economía nacional por valor de 6.42 billones de pesetas, lo que arroja un saldo favorable a la economía nacional de unos 0.69 billones de pesetas; lógicamente, el resto de operaciones

corrientes<sup>43</sup>, favorable en su conjunto al resto del mundo, explica la diferencia con respecto del saldo de la cuenta, este último de un valor aproximado de 0.52 billones de pesetas.

Por su parte, la cuenta de capital del resto del mundo es el «reverso» de la cuenta de capital de la economía nacional, ya que en términos contables el saldo de las operaciones corrientes con el resto del mundo es igual a la diferencia (positiva o negativa) entre el ahorro nacional bruto y la formación bruta de capital. Esto permite que el saldo de la cuenta de capital del resto del mundo (registrado entre los recursos de esta cuenta) sea el mismo que el saldo de la cuenta de capital de la economía nacional; a saber, la capacidad (+) o necesidad (-) de financiación de la nación, con el mismo significado en ambos casos.

Una forma habitual de valorar la importancia de estos flujos económicos con el resto del mundo es considerar su magnitud relativa desde la *óptica de la demanda*. En este particular podemos apoyarnos en la *cuenta de bienes y servicios* de la economía nacional (C.0), que muestra los recursos de bienes y servicios (producción e importaciones) de que ha dispuesto, y los empleos de dichos bienes y servicios (consumo intermedio, consumo final, formación bruta de capital, exportaciones) que ha efectuado a lo largo del período (anual) de referencia. Por definición esta cuenta, a diferencia de todas las anteriores, está equilibrada y no posee saldo. La **Tabla 7** representa la cuenta de bienes y servicios de la economía española para el año 1986.

Entre los recursos de la cuenta de bienes y servicios figura no sólo la producción elaborada por las unidades residentes (incluyendo todos los impuestos sobre la producción e importación), sino también la importación de bienes y servicios (excluyendo el consumo final en el resto del mundo de los hogares residentes). Por su parte, entre los empleos de la cuenta de bienes y servicios figuran los cuatro componentes fundamentales de la demanda agregada: (i) la demanda intermedia,

---

<sup>43</sup> Se trata de los mismos flujos monetarios entre la economía nacional y el resto del mundo que operan en la cuenta de renta (C.3): remuneración de asalariados; rentas de la propiedad y de la empresa; impuesto indirectos y subvenciones; indemnizaciones y primas netas de seguro de accidentes (operaciones de seguro de accidentes) y, finalmente, transferencias corrientes sin contrapartida no clasificadas en otra parte. Dentro de este conjunto de operaciones corrientes destaca el saldo de las rentas de la propiedad y de la empresa que, para el caso ilustrado en la Tabla 6, es favorable al resto del mundo por un valor 0.33 billones de pesetas, que da cuenta de la magnitud de lo que en ocasiones se ha denominado «repatriación de beneficios».

dada por el consumo de capital fijo; (ii) la demanda de consumo, dada por el consumo final interior; (iii) la demanda de inversión, dada por la formación bruta de capital; (iv) la demanda externa, dada por la exportación de bienes y servicios.

Nótese que estos cuatro componentes contables de la demanda agregada de bienes y servicios puede ser satisfechos bien por la producción de bienes y servicios de las unidades residentes o bien por la importación de bienes y servicios (incluyendo también los bienes exportados por las unidades residentes cuya procedencia es a su vez la importación, denominados «bienes nacionalizados»).

**Tabla 7**  
**Cuenta de bienes y servicios (C.0) de la economía española. Año 1986.**  
(Millones de pesetas)

RECURSOS			EMPLEOS
Producción de bienes y servicios	56.998.825	26.471.782	Consumo intermedio
Impuestos ligados a la importación netos de subvenciones	329.154	26.627.942	Consumo final en el territorio económico
		21.887.721	(A) De hogares e instituciones privadas sin fines de lucro
		4.740.221	(B) De las administraciones públicas
IVA que grava los productos	1.467.795	6.296.770	Formación bruta de capital fijo
Importación de bienes (c.i.f.)	5.035.908	162.007	Variación de existencias
Importación de servicios	457.996	3.939.814	Exportación de bienes (f.o.b.)
		791.363	Exportación de servicios
<b>TOTAL</b>	<b>64.289.678</b>	<b>64.289.678</b>	<b>TOTAL</b>

Fuente: Contabilidad Nacional de España.

Teniendo ahora presente lo establecido en el epígrafe primero con motivo del análisis de la cuenta de producción de la economía nacional (es decir, apoyándonos en el cálculo del PIB por la vía del valor añadido, a la luz de la cuenta de bienes y servicios de la economía nacional), podemos escribir:

$$\text{PIB} + \text{IBS} = \text{CFI} + \text{FBC} + \text{EBS}$$

Donde IBS representa la importación de bienes y servicios, CFI el consumo final interior, FBC la formación bruta de capital y EBS la exportación de bienes y servicios. Nótese que esta expresión, que es la simple consecuencia del equilibrio entre recursos y empleos en la cuenta de bienes y servicios de la economía nacional, supone una vía alternativa para el cálculo del PIB, y clarifica la relación entre los flujos externos de la economía nacional y la producción. Tanto la exportación como la importación de bienes y servicios pueden concebirse como componentes del PIB, lo cual convierte las proporciones entre tales flujos externos y el PIB en indicadores adecuados de su importancia relativa en el contexto de la economía nacional, como veremos en el apartado siguiente.

## 4.2. Importación y exportación de bienes y servicios

En este apartado nuestra intención es ofrecer una descripción sintética de la evolución de los principales flujos de la economía española con el resto del mundo. Esta descripción se apoya en las estadísticas de CNE elaboradas por el INE, en consonancia con la conceptualización del apartado anterior. A tal fin, utilizaremos los indicadores habituales más sencillos; a saber, la «tasa de apertura», dada por la proporción entre la suma de importaciones y exportaciones de bienes y servicios y el producto interior bruto, y la «tasa de cobertura», resultado de dividir el valor las exportaciones por el valor de las importaciones de bienes y servicios<sup>44</sup>. En el diagrama de la **Figura 9** se representa la trayectoria seguida por estos dos indicadores durante el período más largo disponible en las estadísticas de la CNE<sup>45</sup>.

---

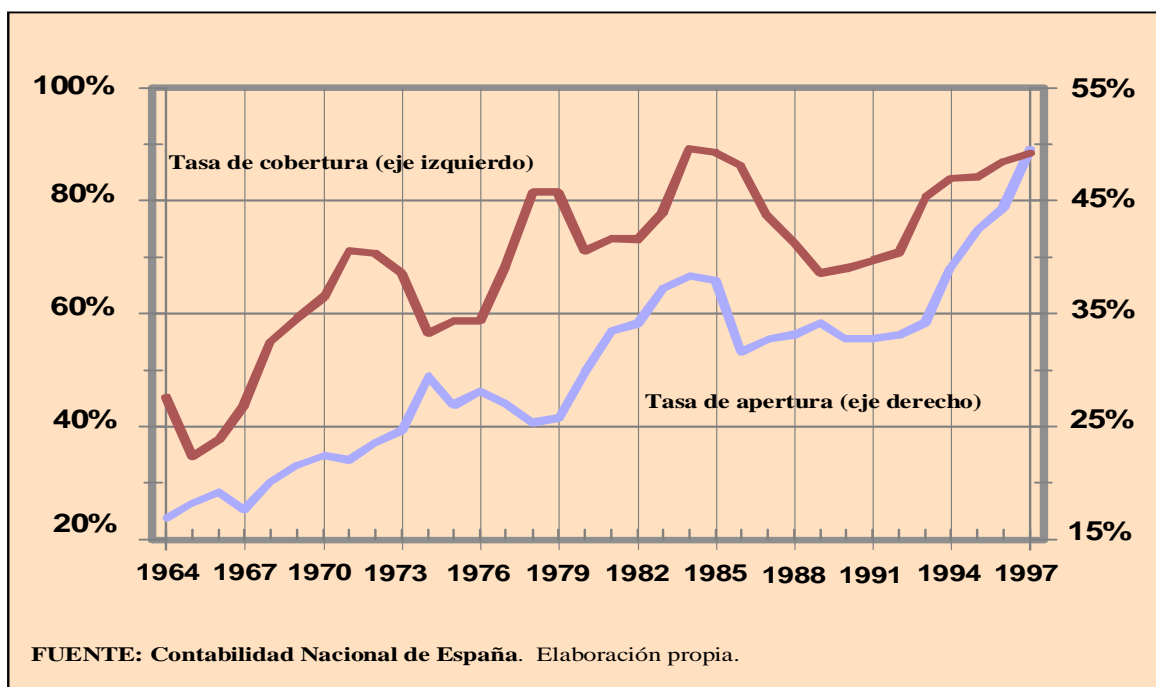
<sup>44</sup> Mientras la tasa de apertura es un indicador de la importancia conjunta de los flujos comerciales (bienes y servicios) de la economía nacional con el resto del mundo, la tasa de cobertura es un indicador del grado en que las exportaciones de bienes y servicios (que suponen un flujo monetario desde el resto del mundo hacia la economía nacional) financian las importaciones de bienes y servicios (que implican un flujo monetario desde la economía nacional hacia el resto del mundo). Nótese que, si la tasa de cobertura es menor (mayor) que la unidad, ello es indicativo de un desequilibrio en los flujos comerciales en contra (a favor) de la economía nacional, ya que los ingresos obtenidos por la economía nacional en concepto de exportación de bienes y servicios no permiten (sí permiten) financiar los gastos efectuados como consecuencia de la importación de bienes y servicios.

<sup>45</sup> En ambos casos se trata del concepto “restringido” de exportación e importación de bienes y servicios, que es el que se incorpora a la cuenta de bienes y servicios de la economía nacional. Es decir, la importación de bienes y servicios comprende la importación de bienes (c.i.f.) y la importación de servicios (seguro, transportes y otros), pero no incluye el consumo final en el resto del mundo de los hogares residentes; por su parte, la exportación de bienes y servicios comprende la exportación de bienes (f.o.b.) y la exportación de servicios (seguro, transportes y otros), pero no incluye el consumo final en el territorio económico de los hogares no residentes. En la elaboración de estos indicadores se han utilizado tanto las series homogéneas de la CNE de importación y exportación de bienes y servicios (concepto amplio o “no restringido”), como las series originales en base 1970 (período 1964-1979), en base 1980 (período 1980-1984), en base 1985 (año 1985) y, finalmente,

En primer lugar, si nos fijamos en la trayectoria de la tasa de apertura exterior de la economía española a lo largo del período de referencia, la conclusión es clara: a lo largo de los treinta y tres años considerados, el grado de apertura al exterior de la economía nacional prácticamente se ha triplicado, ya que los flujos comerciales de bienes y servicios con el resto del mundo han pasado de significar el 16.9% del PIB en el año 1964, a suponer el 49.6% del PIB en el año 1997, según el indicador utilizado en la Figura 9.

Esta tendencia ha tenido sin embargo ciertos altibajos, entre los que destaca el estancamiento que tiene lugar entre los años 1986 y 1993, esto es, durante el *período de adhesión* de España a las Comunidades Europeas, con valores registrados del indicador por debajo del 35%.

**Figura 9**  
**Flujos comerciales con el resto del mundo (1964-1997)**



En tal sentido, el proceso de intensificación de los flujos económicos con el exterior<sup>46</sup> puede interpretarse como una consecuencia de los requerimientos auto-

en base 1986 (período 1986-1997), en todos los casos en pesetas corrientes.

<sup>46</sup> Este proceso, que se había puesto en marcha en los años cincuenta, constituye para algunos autores el

expansivos de la acumulación de capital (incluyendo sus movimientos cíclicos), más que como un mero efecto derivado de las políticas gubernamentales de carácter «aperturista». En esta última interpretación, hitos tales como el plan nacional de estabilización de 1959, el acuerdo comercial preferencial con la Comunidad Económica Europea de 1970, o el tratado de adhesión de 1985 a la actual Unión Europea, constituirían el fundamento de la explicación de la trayectoria ascendente de la tasa de apertura exterior de la economía española.

En segundo lugar, la evolución de la tasa de cobertura durante el período de referencia (1964-1997) refleja dos hechos incontestables: (i) en primer lugar, la incapacidad permanente del sector exportador para financiar adecuadamente los requerimientos externos de bienes y servicios de la economía nacional; (ii) en segundo lugar, el aumento tendencial, si bien con importantes altibajos, de la cobertura de las importaciones hasta mediados de la década de los ochenta; (iii) finalmente, el cambio que se produce en la trayectoria de la tasa de cobertura desde mediados de la década de los ochenta, con la brusca interrupción del precedente crecimiento tendencial.

En efecto, como se observa en la Figura 9, los gastos efectuados con motivo de la importación de bienes y servicios no han sido nunca completamente financiados por los ingresos derivados de la exportación de bienes y servicios<sup>47</sup>, ya que la tasa de cobertura ha oscilado entre un mínimo de 34.7% en 1965 y un máximo de 89.2% en 1984. En todo caso, la evolución fuertemente ascendente de la tasa de cobertura entre los años 1964 y 1984 no es discutible; en este período, el indicador crece a una tasa media de 4.2%. No obstante, a partir de entonces la trayectoria de la tasa de cobertura cambia de forma radical: a lo largo del período 1985-1997, no se registra crecimiento alguno de relevancia en el indicador; en

---

abandono definitivo de la “vía nacionalista” del capitalismo español, marcada por un proteccionismo extremo que hunde sus raíces en el último tercio del siglo XIX, proteccionismo que supone a su vez una de las claves en la explicación del “retraso” de país, en términos de *renta per cápita*, con respecto de las naciones industriales más desarrolladas. Véase, por ejemplo, García Delgado (1999).

<sup>47</sup> Naturalmente, sin perder de vista que los conceptos de exportación e importación de bienes y servicios utilizados aquí excluyen las transacciones de bienes y servicios entre unidades residentes y unidades no residentes derivadas del movimiento de los hogares (v. gr., como turistas); y ello tanto de los hogares residentes, que adquieren bienes y servicios en el resto del mundo, como de los hogares no residentes, que adquieren bienes y servicios en el territorio económico nacional. Estas operaciones de consumo final son la base de flujos monetarios de la economía nacional con el resto del mundo, pero nos dicen poco o nada sobre la capacidad de las unidades productoras, residentes y no residentes, para competir en el mercado mundial y en el mercado nacional, respectivamente.

concreto, su tasa media de variación es de 0.1%, mientras que la tasa de cobertura en los dos años extremos de este período es prácticamente la misma.

En este último período tiene lugar, como ya se ha comentado más arriba, un rápido proceso de adaptación tras la adhesión española a la Unión Europea, marcado por una serie de fases diferenciadas en cuanto a los ritmos del desarme arancelario bilateral, así como por la progresiva adopción en España de las tarifas comunes frente a países terceros. En este sentido, tanto el cambio de trayectoria en la tasa de cobertura como la brusca interrupción del crecimiento de la tasa de apertura son claros signos de las serias dificultades de la integración de la economía española en la Unión Europea, un territorio económico caracterizado por una mayor competitividad (véase Montes, 1994).

### **4.3. La competitividad económica y el nivel de vida en España**

En el apartado anterior hemos tenido ocasión de mostrar la trayectoria seguida por la tasa de cobertura, un indicador de la capacidad de la economía nacional para financiar, mediante los ingresos derivados de las exportaciones, los gastos ocasionados con motivo de las importaciones. El hecho de que la tasa de cobertura, en los términos definidos más arriba, haya sido inferior a la unidad a lo largo del período considerado (1964-1997) constituye un claro indicio de la menor competitividad de la economía española frente a las economías de los países con los que establece sus transacciones comerciales, particularmente los que integran la Unión Europea.

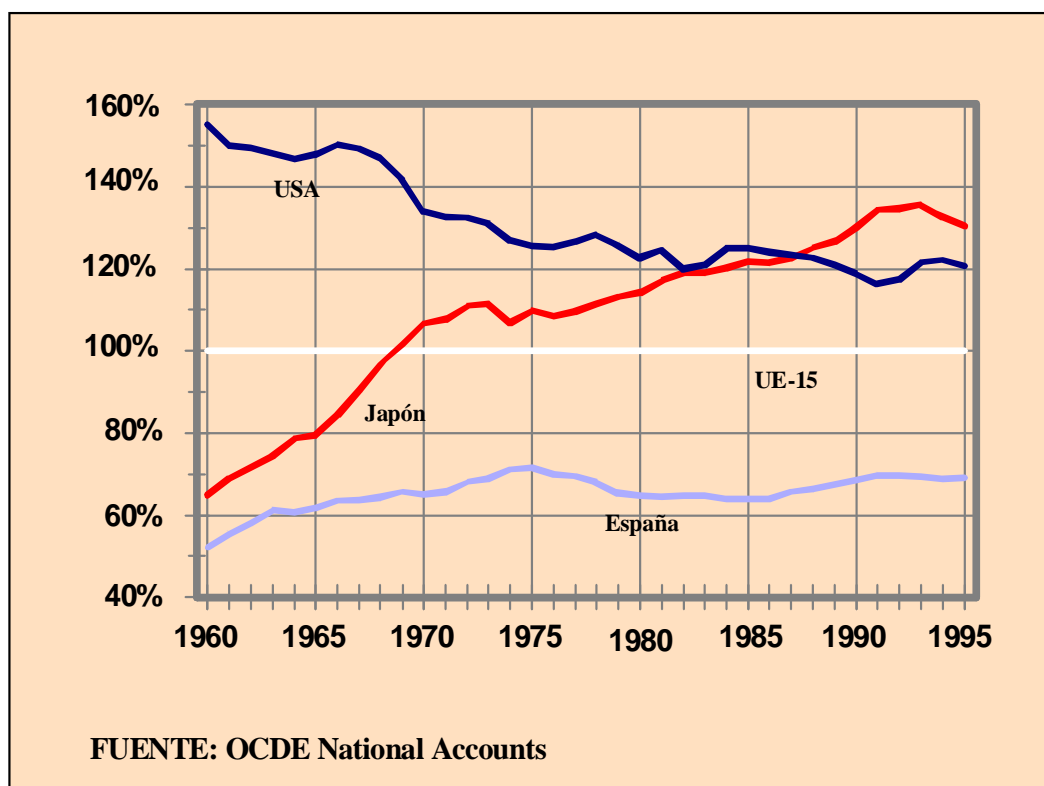
Esto tiene un efecto directo sobre el nivel de vida medio en nuestro país, que es substancialmente inferior al de los países occidentales más desarrollados. Para mostrarlo, nos apoyaremos en el indicador más habitual; a saber, el PIB por habitante. La forma más directa de valorar el nivel de vida medio español en el contexto del capitalismo avanzado es comparar su PIB por habitante en moneda común con el de tres grandes territorios económicos: Estados Unidos, Japón y la Unión Europea<sup>48</sup>. Con este propósito hemos elaborado la **Figura 10**, en la que se presenta la evolución del PIB por habitante de cada uno de los territorios

---

<sup>48</sup> Se trata, en realidad, del PIB por habitante valorado a precios de 1990, y luego expresado en dólares de Estados Unidos mediante el tipo de cambio correspondiente también al año 1990. Los datos utilizados provienen de OCDE (1997), Table 20, págs. 136-137.

económicos considerados como proporción del PIB por habitante de la Unión Europea<sup>49</sup>.

**Figura 10**  
**Nivel de vida medio relativo en España (1960-1995)**



En efecto, el PIB por habitante de España no ha superado nunca, a lo largo del período de referencia, el nivel de 72% sobre el PIB por habitante de la Unión Europea, considerando los quince Estados que actualmente la integran (UE-15). Por otra parte, el punto de máxima convergencia se sitúa en 1975, año en que el PIB por habitante español (9.433 dólares) representaba un 71.4% del PIB por habitante de la Unión Europea (13.211 dólares). Como se desprende de la Figura 10, el período de expansión económica (1960-1974) supone para España un proceso de rápida convergencia, pues en 1960 el PIB por habitante español (4.141 dólares) suponía tan sólo el 52.4% del PIB por habitante de la Unión Europea (7.090 dólares).

<sup>49</sup> Esto significa que el PIB por habitante de cada territorio económico se expresa, en cada uno de los años considerados, como un porcentaje del PIB por habitante de la Unión Europea. Lógicamente, el dato correspondiente a la Unión Europea es, cada año, el 100 por ciento.

La explicación de este proceso de convergencia en los niveles de vida medio español y europeo tiene su fundamento en el mayor ritmo de crecimiento relativo de la productividad nacional durante la fase de expansión. Esta mejora competitiva está asociada, como hemos visto, tanto a un creciente grado de apertura exterior como a una reducción continuada de los desequilibrios externos de la economía española. En el año 1975 se produce un punto de inflexión en esta tendencia, de manera que el PIB por habitante nacional cae, como proporción del PIB por habitante de la Unión Europea, hasta el 63.8% de 1985, año en que el nivel del indicador toca fondo. Este proceso de divergencia se explica por la drástica reducción del crecimiento de la productividad en España, aunque las tasas de apertura y cobertura nacionales siguen creciendo tendencialmente, debido sobre todo al empuje de las exportaciones de bienes y servicios<sup>50</sup>.

A partir de 1985, año en que el PIB por habitante había alcanzado los 10.279 dólares, frente a los 16.099 dólares correspondientes al PIB por habitante de la Unión Europea, el indicador retoma su tendencia ascendente, aunque no volverá a alcanzar el nivel correspondiente al trienio 1974-1976, con porcentajes superiores al 70%. En 1995, último año considerado, el PIB por habitante de España (13.397 dólares) representa el 69.2% del PIB por habitante de la Unión Europea (19.365 dólares). La evolución del indicador en el período 1986-1995 está asociada a una brusca interrupción de la tendencia ascendente de la tasa de cobertura, como hemos visto, debida al retroceso simultáneo de las importaciones y, sobre todo, de las exportaciones de bienes y servicios, al menos hasta el año 1992.

Finalmente, cabe la pena destacar que la posición internacional de la economía española empeora si las comparaciones se establecen con Estados Unidos, Japón, o los países más desarrollados de la Unión Europea con niveles del PIB por habitante por encima de los 20.000 dólares en el año 1995. Como se observa en la Figura 10, el PIB por habitante de Estados Unidos presenta a lo largo del período 1960-1995 niveles substancialmente superiores a los de la Unión Europea, sólo comparables a los de algunos países europeos como Dinamarca,

---

<sup>50</sup> Durante el período 1976-1984, las exportaciones de bienes y servicios como proporción del PIB crecen a una tasa media anual de 7%, mientras que las importaciones de bienes y servicios como proporción del PIB crecen tan sólo a una tasa media anual de 2.5%. Es claro que las políticas monetaria y cambiaria de la época tienen una repercusión positiva sobre el sector exterior de la economía nacional, pese a su negativo impacto sobre el proceso de acumulación en España (véase Etxezarreta, 1991).

Suecia, Finlandia, si bien en el contexto de un claro proceso de convergencia: el PIB por habitante de EE.UU. ha pasado de suponer un 155% del PIB por habitante de la UE-15 en 1960, a suponer aproximadamente un 121% en el año 1995.

Finalmente, el caso de Japón es ciertamente peculiar, porque no sólo ha rebasado claramente a lo largo de este período el nivel del PIB por habitante de la UE-15 (en la segunda mitad de los sesenta), sino también el de EE.UU. (en la segunda mitad de los noventa), todo ello teniendo en cuenta que en el año 1960, según la fuente citada, el PIB por habitante japonés era tan sólo de 5.146 dólares, lo que supone un 65% del PIB por habitante de la Unión Europea, muy cerca del PIB por habitante español de ese mismo año, que representa más del 80% del japonés. Las continuas ganancias de productividad a lo largo del período 1960-1995 son espectaculares en su conjunto, pero muy especialmente las de la década de los sesenta.

En el año 1995, de acuerdo con las estimaciones de la OCDE, el PIB por habitante de Japón era de 25.233 dólares, mientras que el de Estados Unidos era de 23.377 dólares. Entre los países europeos considerados destacan, por presentar mayores niveles del PIB por habitante, Luxemburgo, con 32.897 dólares, Dinamarca, con 27.315 dólares; Suecia, con 26.522 dólares, Finlandia, con 25.443. Por su parte, Alemania, Austria, Francia, Holanda Bélgica e Italia superan los 20.000 dólares, mientras Grecia, con 8.583 dólares, y Portugal, con 7.297, cierran el grupo.

## Bibliografía

**Albarracín, J.** (1991): «La extracción del excedente y el proceso de acumulación», en M. Etxezarreta (Coord); pp. 313-348.

**Biescas, J.A.** (1980): «Estructura y coyunturas económicas», en *España bajo la dictadura franquista (1939-1975)* [Tomo X de Historia de España, dirigida por M. Tuñón de Lara]. Labor, Barcelona, 1990.

**Brenner, R.** (1998): «The Economics of Global Turbulence» (Special Issue), in *New Left Review*, 229, may-june 1998.

**Díaz, E.** (1996): «El mercado de trabajo en España: un punto de vista estructural», en *Relaciones laborales*, 24; pp. 77-110.

**Díaz, E.; Osuna, R.** (2000): «Macroeconomía y desempleo: en torno a la hipótesis de la tasa natural», en R. Osuna y C. Román (Eds); pp. 33-78.

**Etxezarreta, M.** (Coord): *La reestructuración del capitalismo en España. 1970-1990*. Fuhem-Icaria, Madrid-Barcelona, 1991.

**García Delgado, J.I.** (Dir) (1999): *Lecciones de economía española* (Cuarta Edición). Civitas, Madrid.

**Guerrero, D.** (1989): *Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España (1954-1987)*. Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

**Instituto Nacional de Estadística** (1988): *Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas (SEC)*. INE, Madrid.

**Instituto Nacional de Estadística** (VV.AA.): *Contabilidad Nacional de España*. INE, Madrid.

**Instituto Nacional de Estadística** (VV.AA.): *Contabilidad Regional de España*. INE, Madrid.

**Instituto Nacional de Estadística** (VV.AA.): *Encuesta de Población Activa*. INE, Madrid.

**Montes, P.** (1993): *La integración en Europa. Del Plan de Estabilización a Maastricht*. Trotta, Madrid.

**OCDE** (1997): *National Accounts of OECD Members Countries. Detailed Tables. Volume 2. 1986-1996*. OCDE, Paris.

**Osuna, R.; Román, C.** (Eds): *El problema del empleo en el siglo XXI*. Instituto de Desarrollo Regional - Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Sevilla, 2000.

**Roman, M.** (1997): *Growth and Stagnation of the Spanish Economy*. Avebury, Aldershot.

**Sampedro, J.L.; Martínez Cortiña, R.** (1973): *Estructura Económica. Teoría básica y estructura mundial* [Tercera Edición Revisada y Ampliada]. Ariel, Barcelona.

**Shaikh, A.** (1990): *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*. Tercer Mundo Editores, Bogotá.

**Shaikh, A.; Tonak, E.** (1994): *Measuring the Wealth of Nations. The Political Economy of National Account*. Cambridge University Press, Cambridge.

**Toharia, I.** (2000): «Panorámica de la evolución de empleo en España y perspectivas a medio plazo», en R. Osuna y C. Román (Eds); pp. 171-187.

**Weeks, J.** (1989): *A Critique of Neoclassical Macroeconomics*. Macmillan, London.

*Una versión resumida de este ensayo fue publicada como capítulo (bajo el título "Economía Española") en el libro coordinado por D. Guerrero (2002) Manual de Economía Política, Pirámide, Madrid, pp. 183-220.*