

# Sobre el estancamiento productivo y las políticas de oferta

MANUEL SANCHEZ AYUSO

ISIDRO ANTUÑANO MARURI

Universidad de Valencia

Homenaje al Profesor Figueroa

## 1. *Los datos*

Cuando en 1974 se hace presente con toda su fuerza la presente crisis económica, se cierra un período de elevado crecimiento. En 1973, el producto nacional bruto real crece por término medio un 6,2 por 100 en los siete grandes países capitalistas: USA, Gran Bretaña, Alemania, Japón, Canadá, Francia e Italia; en tanto que el total de los países industrializados crecía un 6 por 100 y la tasa más baja la marcaba Alemania al elevado nivel de 4,9 puntos.

En 1974 y 1975, la situación cambia de modo que entre los dos años los siete grandes pierden más de un punto de su nivel absoluto de 1973. Especialmente importantes son las pérdidas de Estados Unidos y Gran Bretaña: 2,7 y 3,7 por 100, respectivamente. Sin embargo, y esto no ha sido suficientemente reconocido, el PNB se recupera entre 1976 y el primer semestre de 1979, en torno a una media algo inferior al 4 por 100 anual de crecimiento para el conjunto de los países industriales. Así, medida por la evolución de la producción, la crisis se mantiene durante esos años en unos niveles similares a los de las breves fases recesivas de los años cincuenta o sesenta. Algunos factores, sin embargo, eliminan esta cierta similitud: la duración de la crisis supera con mucho los doce o dieciocho meses típicos de las recesiones anteriores; algunos países rozan el estancamiento (Italia, 1977 y 1978; Gran Bretaña, 1977 y 1979), y el resto de los indicadores económicos —paro, inflación, saldo de la balanza por cuenta corriente, etc.— no se comportan como en una crisis cíclica de reducida duración (véanse los cuadros 1 y 2).

Cuando entre 1979 y 1980 tiene lugar el segundo choque petro-

lífero, la OCDE calcula una punción sobre el PNB del 4 al 5 por 100 en su área, y particularmente adversa para USA y Alemania, así como una elevación adicional de los precios. De este modo, las previsiones para 1980 y 1981 apenas llegaban a estimar en un 1 por 100 el crecimiento de la producción, generalizándose las pesimistas expectativas a toda la década de los ochenta; y todo ello a pesar de que se esperaban unos efectos macroeconómicos menos adversos que en 1974-1975, dado el mayor escalonamiento de las subidas de los precios de los crudos, la existencia de un nivel más reducido de *stocks*, la recuperación financiera de las empresas a lo largo de años anteriores, y un menor exceso de inversiones que en 1974 (1).

Si la incidencia de la depresión en los países industrializados evoluciona del modo descrito, sus efectos en los países subdesarrollados puede verse en el cuadro 3. La débil y oscilante tasa de crecimiento del PNB en los países exportadores de petróleo no debe inducir a error, pues refleja una sostenida expansión de los sectores económicos distintos del petróleo, en tanto que la producción petrolífera sigue los avatares de este mercado particular. Para los países subdesarrollados no exportadores de petróleo, la media del crecimiento del producto es bastante estable en torno al 5 por 100, incluidos los malos años de 1974 y 1975. No obstante, hay grandes desigualdades internas en este bloque, resultando especialmente perjudicados los PMD africanos, y desde el punto de vista analítico, los PMD de renta inferior a los 300 dólares de renta per cápita. Por otra parte, los PMD absorben una parte creciente de la crisis bajo la forma de aumento de sus precios interiores; en 1980 el PMD esperaba una tasa de prácticamente el 30 por 100 de inflación en los países subdesarrollados no exportadores de petróleo, tasa que se agravaba en algunos países de América Latina (Argentina, Chile, Brasil) y en los países que a pesar de ser importadores netos de petróleo son a la vez grandes exportadores de artículos manufacturados (2).

La composición a lo largo del tiempo de la demanda agregada reviste gran interés. Como puede verse en el cuadro 4, el gasto público ha jugado un papel secundario, aunque positivo (especial-

---

(1) Véase el análisis de coyuntura de *Statistiques et Etudes Financières*, núm. 372, septiembre 1980.

(2) Un detalle adicional puede encontrarse en FMI (Banco Mundial), *A World Outlook*, mayo 1980.

mente en 1974 y 1975); la inversión fija bruta, fuera de su recuperación en 1976, 77 y 78 en los Estados Unidos sólo restablece su nivel anterior de 1974 en 1978. Por su parte, el consumo privado, renglón más importante de la demanda interior final, sostiene tasas de crecimiento entre el 3 y el 4 por 100; de tal modo que se puede afirmar que éste es uno de los rasgos diferenciales del comportamiento de la demanda respecto de la depresión de los años treinta: la menor caída del empleo sostiene el consumo, y de ahí, en parte, la producción (3). Por su parte, la formación de *stocks* y el saldo exterior (porcentaje de exportaciones menos importaciones sobre el PNB) se comportan desde 1974 de modo antagónico de forma que el aumento de los *stocks* se ve contrarrestado por la reducción del saldo de la balanza de bienes y servicios, y viceversa.

Los movimientos de los diferentes componentes de la demanda agregada ha conducido a dos fenómenos particularmente importantes: la elevación de la proporción del consumo en el gasto monetario, y la reducción de la formación bruta de capital fijo respecto al producto interior bruto. En lo que se refiere a España, el porcentaje del consumo sobre la renta nacional bruta disponible pasa del 75,02 por 100 en 1973 (valor más bajo de la década de los setenta) al 79,4 por 100 en 1979, máximo de esos años (4); correlativamente, desciende el porcentaje del ahorro. De la misma forma, la formación bruta de capital asciende en 1974 al 27,72 por 100 de la renta nacional bruta disponible; no fue éste un peso excepcionalmente elevado, casi tres puntos y medio por encima del ahorro nacional, que hubo de saldarse con un elevado volumen de endeudamiento exterior y fuertes presiones inflacionistas, extensivas a los tres años siguientes. Desde entonces, la intensidad de capital de la economía española no ha dejado de descender, de modo que en 1979 alcanzaba la cifra (provisional) del 20,2 por 100.

La disminución de la relación entre formación de capital y la producción es general en toda el área de la OCDE. Así, los porcentajes máximos de la década de los setenta señalan un 34,7 por 100 en Japón (1974); un 26,5 por 100 en Alemania Federal (1971); un 24,3 por 100 en Francia (1974); un 20,6 por 100 en Gran Bretaña

---

(3) Es útil el artículo de M. BASLÉ y otros, «Croissance sectorielle et accumulation en longue période», *Statistiques et Etudes Financières*, núm. 40, 1979.

(4) Cifras del Banco de España, *Informe anual*, 1979, pág. 285.

(1974). Estas cifras evolucionan a lo largo de la crisis siempre a la baja. Japón alcanza en 1978 un mínimo estable del 30 por 100; Alemania baja al 20,7 por 100 en 1976, aunque luego se recupera ligeramente; Francia cae al 21,5 por 100 en 1978 y aún no concluye el ajuste, y así sucesivamente. Una excepción relativa a este *trend* lo constituye el caso norteamericano, cuya relación formación bruta de capital fijo/producto interno bruto se mueve en los últimos quince años entre el máximo (18,8 por 100) de 1965 y el mínimo (16,3 por 100) de 1975, situándose en 1978 en el 17,5 por 100 (5).

Normalmente se asocia el lento crecimiento de la producción durante la crisis a un *lento crecimiento de la productividad aparente del trabajo*. Así, se ha comprobado que entre 1963 y 1973 la tasa media de crecimiento de los siete grandes era del 4,9 por 100, de ella, una cuarta parte se originaba en aumentos del empleo y el resto en aumentos de productividad. Especialmente importantes resultaban las mejoras de productividad japonesas, italianas, alemanas y francesas (8,7, 5,4, 4,6 y 4,6, respectivamente), en tanto que USA y Canadá se quedaban rezagadas, con aumentos de 1,9 y 2,4 puntos, respectivamente (6). Sin embargo, entre 1973 y 1981, un aumento medio del PIB del 2,7 por 100 anual en los siete grandes se distribuye de modo que el empleo aumente 1,1 puntos anualmente, y la productividad 1,6. Especialmente crítica es la situación canadiense (0,1 puntos de aumento de productividad) o norteamericana e inglesa (0,2 y 1,1, respectivamente).

Ahora bien, hay que recalcar el adjetivo *aparente* con que se acompaña arriba a la productividad del trabajo, y que trata de explicar que una creciente producción por trabajador se justifica no sólo por ulteriores esfuerzos de éste, sino por una mejora del equipo o por mejoras organizativas del proceso de trabajo. A nuestro juicio, el estancamiento de la productividad por persona empleada es, ante todo, fruto de los límites con que se está encontrando la generalización de los avances organizativos en las empresas: sistemas de contabilidad, de gestión de *stocks*, de parcelación de tareas, de control del «tiempo muerto», etc.; a la vez que refleja la lenta renovación del equipo productivo. La experiencia ha demostrado que el ajuste brutal a corto plazo en el mercado de trabajo,

---

(5) Véase *Statistiques et Etudes Financières*, varios números de 1980.

(6) Se sigue la información de *Perspectives Economiques de l'OCDE*, diciembre 1980.

tendente a aumentar la productividad rápidamente, no hace reaccionar a la producción por empleado con intensidad similar; tal vez porque las ventajas de productividad conseguidas a corto plazo con una mayor flexibilidad de su empleo no se generalizan si la empresa no forma parte de un sector industrial rentable, con lo cual, lo único que se consigue es redistribuir las cuotas de mercado en beneficio de la empresa que se ajusta más rápida y más intensamente (7).

## 2. *La quiebra de la política de demanda: una interpretación*

El manejo del nivel de la demanda agregada por la política económica ha perdido en la década de los setenta el halo mágico de que se vio rodeado en la época de la *policy mix* y de la síntesis neoclásico-keynesiana. Nadie plantea hoy como mero recetario de política económica la vuelta a la «construcción de pirámides» o a la «excavación y relleno de pozos», sufragadas por el gasto público y entendidas por Keynes como ejemplos extremos de una política activa (si bien los economistas más cínicos o más escépticos entienden que gastos como los del empleo comunitario en España son del mismo tipo).

A nuestro juicio, no debe subestimarse el efecto positivo jugado por los estabilizadores fiscales automáticos. En efecto, una diferencia importante de los años setenta con respecto a la política de los primeros años treinta es que no se ha tratado de forzar a toda costa el reequilibrio presupuestario público, con una política de recorte significativo del gasto e incremento de los ingresos fiscales. Es cierto, como veremos, que la intensidad de los déficits presupuestarios automáticos provoca la aparición de medidas típicamente contractivas, pero es importante reconocer que estas medidas vienen a paliar, no a revertir, el funcionamiento de los estabilizadores automáticos. Así, la política keynesiana ha seguido jugando un papel importante a lo largo de la crisis, aunque no sea ya un papel de *prima donna* ni un factor de resolución de esa crisis. A la vez, un buen campo de polémicas es el proporcionado por la discusión

---

(7) En esta dirección arguyen V. BARON y H. BERTRAND, «Les reations structurelles des grandes économies a la crise», *Statistiques et Etudes Financières*, núm. 44, 1980.

sobre prioridades en el gasto, posibilidades de su aumento, impulsión del consumo y la inversión por las rebajas impositivas, etc.

La quiebra de la función dirigente de la política keynesiana, entendida meramente como una política de elevación sostenida de la demanda agregada mediante el uso de un sistema fiscal crecientemente progresivo, obedece tanto a los límites de la redistribución como a la insuficiencia de los procesos de desvalorización, concentración y centralización del capital inducido por la crisis.

Los límites a la progresividad fiscal y al manejo del déficit presupuestario son claros (en el actual estadio de desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción). En niveles de presión fiscal acumulada del orden del 40-50 por 100 de la renta nacional, parece más fácil concentrarse en redistribuir más equitativamente esa presión que continuar aumentándola. Por otro lado, la elevación drástica de los ya importantes déficits presupuestarios no asegura el funcionamiento de los «ingenuos» multiplicadores de los años cuarenta y cincuenta, pero sí que asegura problemas de inflación y balanza de pagos, excepto en el caso de una concertación internacional como la propuesta para 1978.

El otro aspecto relevante es que la política keynesiana ha funcionado históricamente después de que unos años de crisis hubieran desarrollado las oportunidades de inversión rentable. Para ello, se necesita que una parte del capital social desaparezca, o al menos forzosamente trabaje con un tipo de beneficio inferior a la media. Así, la política keynesiana funciona tras la Segunda Guerra Mundial después de las destrucciones físicas, la absolescencia forzada y la necesidad de la desmilitarización, añadidas a la crisis de los treinta y a la creación de un sector público que socializa una parte de las pérdidas de determinados sectores.

Algo similar se necesita hoy, aunque no tratamos de reproducir un simple mimetismo histórico. El proceso de desvalorización del capital social que promueva una reorganización de los sectores más rentables no ha concluido, ni es previsible que concluya al menos en la primera mitad de la década de los ochenta. No se ha acabado la crisis de las pequeñas y medianas empresas, ni el reciclaje de la gran masa de capital invertebrada en infraestructura física o social, ni la reducción de la capacidad de los sectores técnicamente excedentarios; pero, al mismo tiempo, aún no están claramente dibuja-

dos los sectores rentables del futuro capaces de impulsar una nueva fase de crecimiento.

En la misma dirección, hay que señalar que toda crisis económica induce movimientos a la concentración del capital en los sectores más rentables y en unidades de producción más eficientes. Tradicionalmente, ello ha exigido unidades de producción mayores, capaces de beneficiarse de diferentes tipos de economías de escala, así como una mayor centralización, entendida como una extensión de la ologopolitización. Es verdad que, en la década de los ochenta, se impone más el control financiero y de la información que la mera aglomeración física de las instalaciones productivas; pero un ejemplo de lo que queremos decir lo proporciona la industria del automóvil. Podemos observar en ella que, sobre el ya intenso grado de monopolio previo, se está produciendo desde hace cinco o seis años una nueva profundización de la concentración: retracción de la Chrysler, acuerdos Ford-Toyota, concentración automovilística en la CEE, etc. En la misma dirección se está yendo en la química, la industria alimentaria, las cadenas comerciales, la banca y los seguros, etc.

Es importante reconocer que los procesos de concentración no son unidireccionales; existen países o industrias en las que sectores importantes de pequeña y mediana empresa pueden jugar un papel importante explorando nuevos mercados, productos, tecnologías y sistemas de organización del trabajo. Pero la tesis es aquí que sólo cuando se encuentre suficientemente consolidado este movimiento estarán dadas las condiciones para un nuevo modelo de crecimiento que respete el entramado institucional del capitalismo avanzado.

Steindl ha planteado adecuadamente, a nuestro modo de ver, una parte del problema al preguntarse: «¿puede ajustarse por sí mismo el sistema económico a una baja tasa de crecimiento? La línea marcada por mis argumentos (...) es que ello requeriría un cambio hacia abajo de la función de beneficios, en otras palabras, un cambio a largo plazo en la distribución que consiguiera un ajuste tranquilo hacia una baja tasa de crecimiento. Pero mis observaciones sobre la estructura oligopolística de nuestra economía aún son válidas. Fuera de periodos cortos, las compañías no entablan competiciones sobre precios a la baja, y protegen sus altos *mark-up*. Es probable, por lo tanto, que la función de beneficios no se desplace

hacia abajo, y que el peso del ajuste recaiga sobre el grado de utilización. Esto tenderá a crear estancamiento» (8). En España, una argumentación similar ha sido repetida, en otros contextos, por Julio Segura (9); además, en nuestro país, la adaptación a tasas de beneficios inferiores es particularmente importante, dados los excesivos niveles de partida en comparación con Europa.

No se trata aquí de defender una concepción mecanicista de origen Ricardo-Marxista, sobre la ineluctabilidad del descenso a largo plazo de la tasa de ganancia, pero sí de reconocer que, a medida que progresa el desarrollo económico, se vuelve más difícil encontrar sectores nuevos capaces de ofrecer tipos de beneficio sensiblemente superiores a la media. De las sobreganancias del comercio colonial y las especulaciones de la era de los barones del robo, se pasó a las sobreganancias relativamente más ordenadas del capitalismo financiero y la industrialización extensiva. La industrialización intensiva, que de alguna forma se culmina con la crisis presente en los grandes países capitalistas avanzados, contempló una cierta intervención social sobre esas ganancias extraordinarias vía la política de compensación del Estado del Bienestar, con todas sus limitaciones. Ese esquema no es hoy suficiente; y una vez más se plantea el problema de Kaliecki en 1944: se necesitan nuevas instituciones capaces de ordenar y regular el proceso político lo suficiente como para desembarazar el reajuste del capital de las trabas con que hoy se encuentra. Que eso discurra por vías de autoritarismo político, profundización del pacto social o por otras vías, es una cuestión en la que aquí no entraremos.

### 3. *Limitaciones de la política de oferta*

Los problemas del lado de la oferta (y unas específicamente de la oferta industrial) no tienen todos la misma causa ni el mismo tipo de solución.

Una parte de las crisis se origina en una elevación de los costes no compensable con elevaciones de los precios o con una extensión

---

(8) J. STEINDL, «Stagnation Theory and Stagnation Policy», *Cambridge Journal of Economics*, 1979, núm. 3, pág. 13.

(9) Por ejemplo, en sus artículos para *Papeles de Economía*, reclamando un ajuste ordenado de los sectores en crisis.



de la escala de la producción que reduzca los costos unitarios a corto plazo. Aquí influyen: los aumentos salariales nominales, siempre que sobrepasen a los incrementos de productividad, y con independencia de los precios al consumo; las crecientes cargas financieras que se derivan de una mayor competencia por el ahorro, del comportamiento monopolista del sistema financiero y de los *stocks* crediticios impuestos por una política monetaria errática y contractiva; la elevación del precio de los inputs, en función de las crisis de materias primas y el contexto de inflación generalizada, así como, en menor medida, el encarecimiento de la energía.

Este es el perfil de la crisis de muchos sectores industriales donde predomina la *pequeña y mediana* empresa sostenida por el auge de los sesenta y los primeros setenta. Aquí la situación se ve agravada en España por cuestiones como la imprevisión de las amortizaciones, el fraude fiscal y a la Seguridad Social y, en definitiva, la escasa tecnificación de la gestión empresarial. En este tipo de empresas, es relativamente fácil salirse de la producción, recuperando un capital acumulado que puede servir para engrosar durante un tiempo el sector rentista o para reiniciar la actividad en condiciones institucionales menos gravosas (el ejemplo de la economía subterránea).

Son precisamente estas empresas las que generan mayor presión en pro de una política conservadora, cuyo único objetivo sería tratar de reproducir las condiciones que las hicieran viables. Pero es también el sector que menos probabilidades tiene de conseguir este objetivo, si no es como reflejo de un nuevo modelo de crecimiento generado por otros sectores. El futuro de estas empresas pasa por un proceso nacional de concentración y centralización, capaz de generar economías externas, introducir una gestión más avanzada, estandarizar la gama de productos ofrecidos, etc.

Hay sectores industriales en los que la crisis proviene del agotamiento del ciclo del producto. Así, la demanda de los electrodomésticos de la línea blanca (lavadoras automáticas, frigoríficos y congeladores, etc.) se encamina cada vez más hacia una demanda de reposición; a su vez, esta reposición puede ser diferida durante un lapso de tiempo significativo, lo que agrava las dificultades. El caso del automóvil en España iría también en esta dirección.

La política de oferta, en este caso, se encamina a renovar la gama de productos, introduciendo novedades tecnológicas, mejoran-

do la relación capital/precio y tratando de agotar las posibilidades ofrecidas por los diversos escalones de la demanda. La fuerte competencia internacional obliga a una diversificación creciente, al tiempo que impone coaliciones o integraciones internacionales. La exportación es particularmente importante para algunos de estos sectores (transformados metálicos, calzados, etc.). En Europa, y particularmente en España, hay una vía a medio plazo que es la de la duplicación: doble vivienda, doble equipamiento, doble automóvil; a corto plazo, queda la difícil competencia en moda y diseño.

En sectores como la industria naval y la siderúrgica, el problema parte de importantes errores acumulados en la previsión de la demanda, que han dado lugar a excesos de oferta difícilmente subsanables. Son muy sensibles por su efecto multiplicador y las grandes tensiones sociales, políticas y sindicales que mueven, y con una salida difícil. En efecto, la eliminación de una parte del exceso de capacidad es inevitable, bien por un lento proceso de obsolescencia cuidadosamente planificado, bien recurriendo a la venta de procesos enteros de producción a los nuevos países industriales con una demanda (por ejemplo, siderúrgica) creciente. Al mismo tiempo, se precisan cuantiosas inversiones que mejoren los renglones más rentables y una política de localización diferente que aproveche mejor las fuentes de inputs y los costos de transporte. Sin embargo, este ajuste del volumen y la estructura de la oferta puede realizarse con márgenes de tiempo y con costes sociales variables. En el argumento neoliberal, un ajuste rápido e intenso, que produciría un alto nivel de paro y grandes tensiones sociales a corto plazo, sería preferible en cuanto permitiría movilizar un volumen elevado de capital que de otra manera permanecería ocioso o fuertemente sub-empleado. Sin embargo, parece preferible subordinar el proceso de reestructuración a la capacidad de desarrollar el empleo complementario, dado sobre todo el elevado volumen de fondos públicos comprometidos, tanto bajo la forma de capital social como de créditos de diferente tipo o incluso apoyo institucional a los títulos.

La competencia exterior plantea hoy problemas de oferta de resolución compleja. Aunque a veces se otorga al hecho una excesiva beligerancia, la realidad es que el comercio exterior de un país depende de un volumen tan grande de variables que permanentemente se producen cambios en las cuotas de mercados de un país, en su volumen, su composición por productos, etc. A este continuo

tejido de relaciones comerciales internacionales se añade, a partir de los años sesenta, la menor velocidad de los intercambios mundiales y la proliferación de medidas de protección no arancelaria que agravan la situación. Así, dentro de los sectores industriales con inadecuada adaptación a la competencia internacional caben distinguir varios niveles. Por un lado, tenemos los cambios que implican una reorganización de la división mundial del trabajo, frente a los cuales los países pequeños y medios no tienen otra opción que gestionar más eficazmente su parcela; ésta es la opción que cabe ante la consolidación del bloque de países exportadores de petróleo, o ante la competencia exterior basada en unos salarios reales relativamente muy bajos. Por otra parte, tenemos los cambios inducidos en el seno de los organismos internacionales (GATT, CEE, COMECON, UNCTAD, CECA, etc.), donde cabe una negociación en la que sacrificios en determinadas parcelas vengan de la mano de compensaciones en otras. Por fin, podemos distinguir los casos en los que una afortunada gestión de los instrumentos protectionistas puede proporcionar cierta inmunidad frente a las oscilaciones bruscas de la coyuntura mundial, así como el tiempo necesario para consolidar la renovación productiva y las ganancias de productividad. Claro es que este último tramo encuentra, además de los argumentos negativos clásicos, las desventajas producidas por el ajuste mundial de la coyuntura o por la dificultad de mantener una determinada estructura de precios relativos.

Un capítulo aparte merece el impacto de la revolución electrónica. La tecnología electrónica ha conseguido incorporarse a un precio relativamente bajo a una gran cantidad de actividades económicas y de consumo final; desde el encendido electrónico del automóvil a la industria relojera o a los hornos domésticos; desde las fotocopiadoras a los ordenadores de capacidad diversa; desde los servicios de mecanización contable (internos o externos a la empresa) al procesamiento de información científica; complementando con el video a la televisión en color; sustituyendo el papeleo rutinario en los servicios; mejorando el control de calidad en las industrias.

No es necesario recurrir a parábolas tipo «*shock* del futuro» o «tercera ola» para reconocer que una parte importante del mundo ejecutivo moderno se mueve en torno a estos avances de la cien-

cia y la industria. Díaz Malleda (10) ha señalado una lista de aplicaciones de la electrónica que va desde sistemas de control industrial a proceso de datos, nuevos equipos y técnicas en el terreno de las comunicaciones, nuevos productos (como los juguetes electrónicos) o mejoras en los productos ya existentes (por ejemplo, nuevos sistemas de cajas registradoras o taxímetros).

El rápido repaso expuesto debe ponernos en guardia respecto de las versiones simplistas acerca de la caracterización de la crisis actual como una crisis de oferta, por las mismas razones por las que es gravemente inexacto caracterizar a la depresión de los treinta como una crisis de demanda. Cuando Klein (11) nos habla de la necesidad de modelos teóricos que sumen la perspicacia internacional de los modelos input-output con la gestión del nivel y la composición de la demanda agregada, esto no puede interpretarse más que como un llamamiento en favor de la planificación del crecimiento a medio y largo plazo: cuestión en la que, por otra parte, el propio Leontief ha convenido en distintos trabajos (12). Por supuesto que no se trata, sobre todo en el contexto norteamericano, de una concepción imperativa de la planificación, ni sólo de una planificación de los macroagregados (de errático cumplimiento, por otro lado), sino de una planeación industrial capaz a la vez de respetar el mecanismo básico de los precios relativos al tiempo que previene los estrangulamientos principales. Que esto sea o no viable es ya otra cuestión.

Caracterizar la crisis como crisis de oferta significa la necesidad de aceptar de antemano la prioridad del reciclaje de los medios de producción y de la fuerza de trabajo como mecanismo de salida de la crisis. Estamos acostumbrados ya a los requisitos del reciclaje de las materias primas, o del sistema financiero internacional; también hemos comentado más arriba los objetivos y los

---

(10) J. DÍAZ MALLEDA, «Cambio tecnológico, desempleo y educación: la "revolución microelectrónica"», *Papeles de Economía*, 1981, 4. La tesis central expone que el efecto sobre el empleo de la aplicación en gran escala de los avances electrónicos es, a medio plazo, incierto y presumiblemente neutral; en tanto que se plantea un gran problema en la cualificación permanente de la fuerza de trabajo.

(11) L. A. KLEIN, «La vertiente de la oferta», en *Papeles de Economía*, número 5. El original, dictado a la Asamblea de la AEA en 1977, se publicó en *American Economic Review*, marzo 1978.

(12) Por ejemplo, W. LEONTIEF, «National Economic Planning: Methods and Problems», *Challenge*, julio-agosto 1976.

límites de la reorganización del capital. En lo que se refiere al reciclaje de la fuerza de trabajo, se ha planteado por algunos autores y organismos internacionales la necesidad de sustituir la exigencia de *seguridad* por la *continuidad* en el empleo; de modo que la estabilidad en el puesto de trabajo o incluso en la empresa esté asegurada (13).

El problema está aquí en cómo asegurar esa continuidad en el empleo que se promete a cambio de aumentar la movilidad de la fuerza de trabajo: crear organismos de educación permanente y de recualificación que funcionen; conseguir una financiación suficiente para mantener el poder adquisitivo en los intervalos de paro; asegurar el empleo posterior del trabajador «reciclado»... Por mucho voluntarismo que se le eche, es difícil pensar que con el nivel actual de paro y las negras perspectivas para los próximos años, pueda funcionar el esquema, al menos en la escala pretendida por sus partidarios. Algunas experiencias como la italiana, que están explorando estas posibilidades, permanecen aún en estado embrionario y no parecen muy prometedoras (14).

---

(13) Por ejemplo, A. SAGARDOY, «Medidas legales a favor del empleo», en *Papeles de Economía*, núm. 1, cita informes de la OIT.

(14) Así, al menos, se deducía de la conferencia de A. SABA, «Crisis y política económica en la Italia actual», Facultad de Ciencias Económicas de Valencia, 5 de marzo de 1981.

CUADRO 1

*Países industriales. Cambios en la producción, 1973-80*

	VARIACION INTERANUAL							
	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
<i>PNB real:</i>								
Canadá .....	7,5	3,6	1,2	5,4	2,4	3,4	2,9	0,2
USA .....	5,5	-1,4	-1,3	5,9	5,3	4,4	2,3	-1,0
Japón .....	10,0	-0,5	1,4	6,5	5,5	5,9	6,0	4,0
Francia .....	5,4	2,8	0,3	4,6	3,0	3,6	3,3	1,8
Alemania .....	4,9	0,4	-1,8	5,3	2,6	3,5	4,4	2,5
Italia .....	6,9	4,2	-3,5	5,9	1,9	2,6	5,0	3,0
Gran Bretaña .....	7,2	-2,0	-1,7	3,1	1,6	3,4	1,1	-2,2
Otros países .....	5,5	3,6	-0,4	3,7	1,5	2,3	3,0	1,8
<i>Total países indust.</i>	6,0	0,1	-0,8	5,3	3,8	4,0	3,4	1,0
<i>De los cuales siete grandes países ...</i>	6,2	-0,3	-0,8	5,6	4,2	4,3	3,5	0,8
<i>Países europeos ...</i>	5,8	1,7	-1,5	4,5	2,2	3,0	3,4	1,5

FUENTE: FMI, *World Outlook*, mayo 1980.

CUADRO 2

*Crecimiento del PNB en volumen. OCDE*

<i>Media</i>	1968-78	1979	1980	1981
USA .....	2,9	2,3	-0,7	0,7
Japón .....	6,6	5,9	5,0	3,7
Alemania .....	3,5	4,5	1,7	-0,2
Francia .....	4,4	3,3	1,7	1,0
Gran Bretaña .....	2,3	1,5	-2,2	-2,0
Italia .....	3,4	5,0	3 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>	-1,0
Canadá .....	4,4	2,8	-0,5	1,2
<i>Total de los siete</i> .....	3,7	3,4	1,0	1,0
Otros países OCDE .....	3,9	2,7	1,5	1,5
<i>Total OCDE</i> .....	3,8	3,3	1,0	1,0
España .....	5,0	0,8	1,5	1,7

FUENTE: *Perspectives économiques de l'OCDE*, diciembre 1980.

CUADRO 3

*Paises subdesarrollados. Cambios en el PNB, 1967-80*

Media	VARIACION INTERANUAL								
	1962-1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Paises exportadores de petróleo ... ..	9,0	10,7	8,0	0,3	12,1	6,2	2,7	2,9	2,2
Sector del petróleo ... ..	—	13,2	1,0	11,1	13,3	2,1	4,2	3,0	6,3
Otros sectores ... ..	—	9,7	12,3	12,4	11,1	9,3	7,3	2,8	8,0
Paises subdesarrollados no exportadores de petróleo ... ..	5,9	6,7	5,4	4,4	5,4	4,9	5,0	4,6	4,9
<i>Según área:</i>									
Asia ... ..	4,9	6,1	3,7	6,4	6,0	6,7	6,9	3,2	5,8
Africa ... ..	5,0	3,9	7,2	3,0	5,1	1,4	2,4	2,6	3,8
Europa ... ..	6,8	5,9	4,0	4,4	7,3	5,7	3,9	3,5	2,1
Oriente Medio ... ..	6,4	4,8	—	8,8	1,8	6,8	6,3	7,9	5,6
Hemisferio occidental ... ..	6,8	8,4	7,3	2,9	4,7	4,4	4,7	6,3	5,6
<i>Según grupos:</i>									
Exportadores petróleo ... ..	5,9	7,5	6,3	5,1	5,0	3,3	5,5	7,1	6,8
Importadores petróleo ... ..	5,9	6,4	5,2	4,3	5,4	5,2	4,9	4,1	4,7
Exportadores manufacturas ... ..	6,8	7,9	5,3	4,5	5,2	5,4	5,2	4,6	5,1
Paises de menos de 300 \$ r.p.c. ... ..	3,7	3,3	5,9	2,7	5,3	3,4	4,1	2,2	4,0
Otros ... ..	5,5	4,7	4,8	4,1	5,6	5,6	4,4	3,8	3,7

FUENTE: FMI, *World Outlook*, mayo 1980.

CUADRO 4

*Siete países industriales. PNB real y sus componentes, 1974-80*

	VARIACION INTERANUAL						
	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
<i>Total:</i>							
Consumo .....	0,2	2,2	5,2	3,5	4,4	3,5	0,9
Gasto público .....	2,6	3,5	1,6	2,2	2,8	1,9	1,9
Inversión fija bruta .....	-6,1	-7,9	6,1	6,7	5,7	4,4	-1,2
Demanda interés final .....	-0,8	0,6	4,5	3,6	4,4	3,5	0,9
Formación de <i>stocks</i> .....	-0,5	-1,9	1,4	0,2	—	0,4	-0,8
Saldo exterior .....	0,9	0,5	—	0,4	0,1	-0,3	0,7
PNB .....	-0,3	-0,8	5,6	4,2	4,3	3,5	0,8
<i>Total excepto USA:</i>							
Consumo .....	1,3	2,6	4,5	2,1	4,3	4,2	2,3
Gasto público .....	3,0	4,9	2,8	2,3	3,7	3,0	1,8
Inversión fija bruta .....	-4,4	-3,2	3,4	2,0	4,6	5,8	2,2
Demanda interior final .....	-0,3	1,4	3,9	2,2	4,4	4,5	2,2
Financiación de <i>stocks</i> .....	-0,3	-2,2	1,5	-0,1	-0,1	1,0	-0,8
Saldo exterior .....	1,1	0,5	0,5	1,1	—	-1,0	0,7
PNB .....	0,9	-0,4	5,4	3,3	4,2	4,3	4,3

FUENTE: FMI, *World Outlook*, mayo 1980.