

## Internacionalización de la economía española e incorporación a la Comunidad Económica Europea: política económica y distribución de la renta (1959-1997)

Carlos Raya Rodríguez<sup>1</sup>

Fecha de recepción: noviembre de 2018 / Fecha de aceptación: febrero de 2019

**Resumen.** Este trabajo estudia la vía de internacionalización de la economía española desde los años sesenta hasta finales del siglo XX, incidiendo especialmente en su entrada en la Comunidad Económica Europea, con el fin de analizar si dicha senda de internacionalización impuso la toma de una serie de políticas económicas, primero unas políticas de rentas y después la pérdida de soberanía económica, que funcionaron en detrimento de los ingresos de la clase trabajadora. Para ello se hará uso del método de análisis marxista dado que aporta las mejores herramientas para atender a una perspectiva de clase.

**Palabras clave:** internacionalización, distribución, CEE, política económica.

### [en] Internationalization of the spanish economy and the accession to the European Economic Community: economic policy and income distribution (1959-1997)

**Abstract.** This paper examines the internationalization of the Spanish economy from the sixties to the end of the 20<sup>th</sup> century, emphasizing the relevance of the accession to the European Economic Community, in order to analyse if that path of internationalization imposed a series of economic policies, firstly the incomes policies and secondly the loss of economic sovereignty, which worked against the income of the working class. For this objective, the marxist method will be used as it offers the best tools to acquire a class perspective.

**Keywords:** internationalization, distribution, ECC, economic policy.

**JEL:** E01, E20, E64, F15, J38

### Introducción

El ingreso de España en la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE) y el Plan de Estabilización de 1959 supusieron los primeros pasos para la internacionalización de la economía española desde la Guerra Civil. Con el Plan, el régimen franquista ponía fin al periodo de autarquía adoptando un mayor grado de liberalización económica, aunque la intervención del Estado en la economía seguía siendo relevante.

En relación con la internacionalización de la economía española, se puede afirmar que el Acuerdo Preferencial de 1970 fue el paso previo a la incorporación de España a la CEE en

1986, integrándose así de manera plena a la economía mundial y eliminando la protección a buena parte de su burguesía nacional. Ese mismo año se aprueba el Acta Única Europea (AUE), que entraría en vigor un año más tarde y que sienta las bases para el establecimiento, entre otras, de la libre circulación de capitales dentro de lo que sería la Unión Europea. Además, en 1992 se firma el Tratado de Maastricht (TM), en el que se fijan los criterios de convergencia nominal de cara a la creación de la Unión Económica y Monetaria (UEM), con el establecimiento de la moneda única en 1999.

En este punto se llega a la hipótesis que guiará la línea de investigación del presente trabajo: la internacionalización de la economía

<sup>1</sup> Universidad Complutense de Madrid  
carlosraya92@gmail.com  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0247-2728>

española, que llega a su máxima expresión con la adhesión de España a la CEE, le impuso la adopción de una serie de políticas económicas que la conducirían hacia una mayor polarización en su distribución funcional de la renta, en detrimento de la clase trabajadora. Para esto, el objetivo será atender a los momentos clave del proceso de internacionalización de la economía española, así como a los principales tratados y acuerdos que se alcanzan en el seno de las instituciones europeas, con el fin de analizar si las políticas económicas derivadas de los mismos tuvieron efectos sobre la distribución funcional de la renta.

La pertinencia de este trabajo no se limita a la relevancia que tiene conocer el pasado reciente de nuestra economía, sino que esos mismos hechos que influyeron en la incorporación en la CEE son los que en la actualidad determinan en gran medida la situación social en España, puesto que con la entrada se inicia una senda que implicó una importante pérdida de autonomía en la política económica de manera progresiva. Para dar respuesta a la hipótesis formulada, se comienza con el estudio sobre la economía española desde la dictadura franquista, pues ese periodo la dota de unas características específicas. Posteriormente se analiza el proceso de integración en la CEE, para poder observar si las transformaciones que se fueron sucediendo implicaron la consolidación de un modelo de competitividad basado en la reducción de costes laborales, que tendría como consecuencia la polarización del ingreso.

## 1. Marco Teórico

Para la realización de este trabajo se empleará el método de análisis marxista, dado que es el que dispone de mejores herramientas para alcanzar los objetivos marcados. Aunque no se trata aquí de desarrollar de manera exhaustiva el pensamiento de Marx, sí resulta necesario exponer, al menos, lo que se consideran algunos pilares del cuerpo teórico marxista a los que se recurrirá a lo largo del artículo.

### 1.1. Ley del Valor

En primer lugar, debe señalarse que Marx parte de una teoría del valor objetiva en la que reduce todas las mercancías a lo que considera su denominador común: la cantidad de trabajo que contienen. Sin embargo, para poder medir

y comparar distintas fuerzas de trabajo individuales Marx acude a la fuerza de trabajo social media, de modo que:

*“cada una de esas fuerzas de trabajo individuales es la misma fuerza de trabajo humana que las demás, en cuanto que posee el carácter de fuerza de trabajo social media, es decir, en cuanto, en la producción de una mercancía, sólo utiliza el tiempo de trabajo promedialmente necesario o tiempo de trabajo socialmente necesario” (Marx, 2016: 48).*

La ley del valor es el mecanismo que regula el proceso de acumulación de toda economía capitalista. El esquema marxista clásico de reproducción del capital es  $D...M...P...M'...D'$ , donde  $D$  representa el dinero con el que el capitalista adquirirá las mercancías ( $M$ ) que serán empleadas en el proceso de producción ( $P$ ), tras lo cual se habrán obtenido unas mercancías con un valor acrecentado ( $M'$ ) que necesariamente requieren ser validadas socialmente en la esfera del intercambio para completar el esquema volviendo a transformarse en dinero ( $D'$ ). Las mercancías que participan en la producción se clasifican en “capital constante” ( $c$ ), donde se incluyen los medios de producción (materias primas, maquinaria, etc.); y “capital variable” ( $v$ ), que hace referencia a la mercancía fuerza de trabajo y que en términos monetarios representaría el salario.

En el desarrollo de su jornada laboral, el trabajador añade valor a los medios de producción al mismo tiempo que conserva el valor de dichos medios de producción para que puedan transferirlo a la nueva mercancía, dándose así la dualidad del trabajo mismo. *“Con su trabajo concreto (cualitativo) conserva el valor de los medios de producción, y con su trabajo abstracto (cuantitativo) crea el valor nuevo” (Guerrero, 2008: 80).* Por tanto, esta transferencia de valor desde los medios de producción hacia la mercancía se produce como consecuencia de la pérdida de valor de dichos medios y es el obrero quien mediante el trabajo añade valor nuevo a partir del valor gastado por la compra de fuerza de trabajo. La dilatación de la creación de valor más allá del valor de la fuerza de trabajo es lo que genera el plusvalor ( $pv$ ), que es el valor que va más allá del que poseían todos los insumos empleados en la producción –trabajo no pagado– y que solo puede ser generado por el trabajo. Dicho plusvalor será igual a la diferencia de valor entre

$M$  y  $M'$  y será la fuente de la ganancia capitalista, que podrá destinar a la acumulación o a consumo privado.

En términos de valor, el esquema de reproducción capitalista quedaría de la siguiente manera:  $M' = c + v + pv$ ; siendo la tasa de plusvalía  $pv' = pv/v$ . El valor de la fuerza de trabajo, como toda mercancía, viene dado por el tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN) para la reproducción de esta, es decir, el trabajo necesario para la producción de los medios de subsistencia requeridos para la conservación y reproducción de aquellos poseedores de esta. Esto no debe ser entendido en términos fisiológicos o de mera supervivencia, sino que se especificará socialmente: *“por oposición a las demás mercancías, la determinación del valor de la fuerza laboral encierra un elemento histórico y moral”*. (Marx, 2016: 208)

Esta ley es la reguladora de toda economía capitalista puesto que de ella deriva tanto el conflicto capital-trabajo –mediante la extracción de la plusvalía por parte de los capitalistas– y el conflicto capital-capital –mediante la imposición de la competencia entre los mismos, forzando a un proceso de mecanización que llevará a la ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia– como se verá a continuación.

## 1.2. Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia

La vigencia de la ley del valor en el modo de producción capitalista conduce a la ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia (LDTTG). A partir del esquema de reproducción capitalista es posible derivar tasa de ganancia, ya que la ganancia capitalista es igual a la diferencia entre  $D'$  y  $D$ :  $(c+v+pv) - (c+v) = pv$ . Sin embargo, la tasa de ganancia ( $g'$ ) se mide en relación con el total del capital adelantado para el proceso de producción, de modo que  $g' = (D' - D) / D = pv/v+c = pv'/coc+1$ ; siendo  $coc=c/v$  la composición orgánica del capital, que expresa la relación entre capital constante y capital variable empleado en la producción.

Los capitales individuales, sometidos a las relaciones de competencia con el resto de fragmentos del capital en la búsqueda de rentabilidad, se ven constreñidos a un aumento de la mecanización en el proceso productivo –que se expresa en un incremento de la productividad de las fuerzas productivas, dándose así una

producción de plusvalía relativa– lo que permite que una misma cantidad de trabajo vivo ponga en movimiento un cantidad cada vez mayor de capital constante y, por tanto, la producción de una mayor cantidad de valores de uso por unidad de tiempo. Dado que el TTSN para la producción de las nuevas mercancías se reduce por la incorporación de los avances técnicos, también lo hará el coste unitario del producto, facilitando así el intercambio de este y la obtención de rentabilidad por parte del capitalista.

Así, un capital individual que incorpore determinado avance técnico a su proceso productivo será capaz de acaparar una fracción mayor del plusvalor generado globalmente por todos los capitales, pero, al mismo tiempo, estará mirando la posibilidad de generar nuevo valor en cuanto a los capitales en su conjunto. La  $g'$  irá decreciendo tendencialmente puesto que la cantidad de la parte del capital que produce la plusvalía irá disminuyendo en términos relativos respecto al trabajo muerto. Es importante señalar que dicha disminución del trabajo vivo se expone en términos relativos y no absolutos. Por tanto, esta ley indica que al mismo tiempo que la masa de ganancias tiende a crecer,  $g'$  cae. Asimismo, este incremento en  $coc$  lleva a que se genere una sobrepoblación obrera permanente, que tendrá su papel como fenómeno contrarrestante a la subida de salarios.

De hecho, una vez observadas las causas que llevan a la LDTTG, lo que cabe preguntarse es por qué dicha tasa no baja de manera constante o a mayor velocidad. La razón de esto es que también operan determinados factores contrarrestantes que hacen que *“esta ley actúe más bien como tendencia, es decir, como una ley cuya vigencia absoluta se ve contenida, entorpecida y atenuada por causas que la contrarrestan”* (Marx, 1894: 205). Estas contratendencias están principalmente relacionadas con la  $pv'$  y con la  $coc$ , entre las que se pueden encontrar el aumento de la intensidad o duración de la jornada laboral o el abaratamiento de los elementos del capital constante, entre otras.

Una vez visto lo que es el proceso de acumulación capitalista, puede decirse que las crisis representan una interrupción en el proceso de reproducción ampliada. En la pugna competitiva con el resto de capitales, el capitalista individual tratará de aumentar la productividad de la mano de obra contratada mediante la adición de nuevos medios de producción. Esto conducirá a

una sobreacumulación de capital que se expresará en la forma de una sobreproducción de mercancías. Así, el capitalista encontrará dificultades crecientes para la valorización de su capital, perdiendo no sólo el plusvalor contenido en dichas mercancías, sino también todo el capital adelantado en dicho proceso de producción. *“La insuficiente valorización del capital que nace de una penuria relativa de plusvalía y que tiende a hacer bajar la tasa de ganancia se manifiesta en el mercado con la forma invertida de una sobreabundancia de mercancías invendibles.”* (Gill, 2002: 549)

Las crisis periódicas del capitalismo se dan por una escasez en la producción de plusvalor como consecuencia de los incrementos de productividad sobre la base de la mecanización. Por ello, el principal resorte al que puede recurrir el capitalista en un intento de restaurar una rentabilidad que garantice la valorización de su capital es el salario de sus trabajadores, dado que *“si bien los salarios son un componente de la demanda, antes que nada son la parte del valor nuevo que no se convierte en plusvalía”* y por tanto *“un salario relativamente bajo es la primera exigencia del capital para el proceso de acumulación”* (Arrizabalo, 2016: 144). Por otro lado, la superpoblación relativa que se mencionaba arriba actuaría como *ejército industrial de reserva* para presionar los salarios a la baja al tiempo que supone una *“bolsa de trabajadores”* a la que el capitalista puede recurrir en caso de necesidad.

Las relaciones de distribución han de ser entendidas como un reflejo de las relaciones de producción de toda sociedad capitalista. En primer lugar, aparece la relación básica que enfrenta a capitalistas y trabajadores, donde se produce la apropiación por parte del capitalista del valor creado por la fuerza de trabajo. En segundo lugar, están las relaciones que establecen entre sí las distintas fracciones del capital, de las que resulta el reparto de la plusvalía generada. Es por tanto en este marco de análisis en el que se puede entender la presión sobre los salarios, conectada con las exigencias de la rentabilidad.

## 2. La Economía Española en los años previos a la entrada en la CEE

El objetivo de comprender los determinantes que influyeron en la economía española como consecuencia de su incorporación al proce-

so de integración europeo hace necesario retrotraerse al periodo de posguerra y de la dictadura franquista. No se trata de hacer un repaso exhaustivo de dicha etapa, pero sí resulta ineludible indicar algunas de sus características sin las cuales la exposición quedaría incompleta.

### 2.1. Los primeros pasos en la Internacionalización de la Economía Española en el Siglo XX

En los años posteriores a la II Guerra Mundial (IIGM) (1950-1973) las economías occidentales experimentaron un intenso crecimiento. Esta recuperación del crecimiento se debía principalmente a tres razones: a) los nuevos espacios que abre la destrucción de la base productiva; b) la magnitud de la tasa de plusvalía – sobre todo en los primeros años del periodo – y c) el restablecimiento del orden imperialista sobre las economías dominadas.<sup>2</sup> Además, durante esta fase las principales economías de la Europa continental ponen en marcha el proceso de integración europeo con la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) en 1951 y, posteriormente, la Comunidad Económica Europea y el Euratom con la firma del Tratado de Roma en 1957.

Por su parte, aunque España no participó de manera directa en la IIGM, el apoyo mostrado a los regímenes fascistas le valió su aislamiento de los organismos internacionales creados a comienzos de esta etapa. Además, tras la guerra civil española el régimen había adoptado un modelo económico autárquico, en el que primaba un alto grado de protección de la industria y el mercado interior. Sin embargo, aunque España ya había ido ingresando en algunas organizaciones internacionales como la OECE, es en 1959 cuando tiene lugar lo que puede considerarse el primer avance en la internacionalización de la economía española durante el siglo XX: la aprobación del Plan de Estabilización. El modelo adoptado tras la Guerra Civil, *“que había permitido el desarrollo de una industria rudimentaria, sobre la base de una protección extrema y unos costes laborales reducidos, pero totalmente incapaz de afrontar la competencia internacional”* (Montes, 1991: 243), daba signos de agotamientos y era necesario conectar la eco-

<sup>2</sup> Para una explicación más extensa de las condiciones de la recuperación tras la IIGM ver: Arrizabalo (2016: 313-336)

Tabla 1. Trayectoria del PIB per cápita real en dólares.

	PIB pc	Tasa de crecimiento del PIB pc	
	1950	1950-73	1973-83
<b>Corea del Sur</b>	617	4,2	5,8
<b>Turquía</b>	882	3,6	1,8
<b>Portugal</b>	975	5,7	0,5
<b>Grecia</b>	1.003	6,0	0,7
<b>Japón</b>	1.143	8,3	2,0
<b>España</b>	1,658	5,2	0,7
<b>Italia</b>	2.005	4,7	1,9
<b>Irlanda</b>	2.102	2,1	1,0
<b>Austria</b>	2.290	4,9	2,1
<b>Francia</b>	3.112	4,2	1,6
<b>Reino Unido</b>	3.891	2,6	1,8
<b>Noruega</b>	3.980	3,4	3,7
<b>Suecia</b>	4.111	3,3	0,3
<b>Estados Unidos</b>	6.496	2,2	0,8

Fuente: Catalán, 1991: 99

nomía española a la economía mundial, por lo que se adopta este ajuste estabilizador a fin de, entre otras cosas, tener acceso a la financiación exterior.

En cuanto a la incorporación de la economía española a los circuitos de la economía mundial, se puede decir que el Plan de Estabilización fue un éxito. Como se observa en la tabla 1, Catalán (1991: 99) muestra, a través de las estimaciones presentadas por R. Summers y A. Heston en *The Review of Income and Wealth*, como el PIB per cápita español creció a una tasa aproximada del 5,2% anual entre 1950 y 1973,<sup>3</sup> crecimiento superior al del resto de economías europeas capitalistas, a excepción de Grecia y Portugal. Asimismo, se señala que, si en 1950 el PIB per cápita español era el 43% del británico, en 1974 representaba el 80% del mismo.

En la tabla 2 se observa como la economía española experimentó una tasa de crecimien-

to anual de la inversión bruta interna entre 1965-73 del 6,7%, de las más altas de las principales economías de la OCDE (World Bank, 1985). El aumento de la inversión industrial requería cantidades crecientes de energía, materias primas y medios de producción, para lo que se recurrió a las importaciones. Para cubrir esta expansión de las importaciones era necesaria la disponibilidad de medios de pago internacionales, donde interviene el ajuste desarrollado por Plan de 1959. De este modo, los ingresos por turismo, las remesas de migrantes y las inversiones de capital extranjero fueron mecanismos compensatorios básicos para poder mantener el déficit comercial (Catalán, 1991).

A esto debe añadirse que el desarrollo de la industria en España estuvo marcado por un alto grado de dependencia tecnológica.<sup>4</sup> “*El crecimiento industrial español se basó casi exclusivamente en la adquisición de licencias de fabricación y patentes extranjeras, la implantación directa de compañías transnacionales o*

<sup>3</sup> Si bien es cierto que se considera 1959 como el punto de inflexión en la internacionalización de la economía española, la disponibilidad de datos obliga a observar a la evolución del PIB per cápita español con relación al británico desde 1950. Ver: Catalán (1991: 100)

<sup>4</sup> Para un análisis en profundidad de la dependencia tecnológica en España ver: Sánchez (2016)

Tabla 2. Tasas de crecimiento anual promedio del consumo privado y de la inversión real, antes y durante la crisis.

	Consumo privado		Inversión interna bruta	
	1965-73	1973-83	1965-73	1973-83
<b>Portugal</b>	8,4	1,7	8,0	4,0
<b>Grecia</b>	6,9	3,0	6,7	-1,4
<b>España</b>	6,1	1,8	6,7	-2,3
<b>Irlanda</b>	4,8	1,5	8,5	2,6
<b>Italia</b>	5,7	2,4	5,9	-1,0
<b>Bélgica</b>	5,0	2,2	4,1	-1,9
<b>Reino Unido</b>	2,9	1,5	3,1	0,0
<b>Austria</b>	4,7	2,5	6,9	0,4
<b>Francia</b>	5,3	3,3	6,9	0,3
<b>Países Bajos</b>	5,1	2,0	5,9	-2,1
<b>Alemania R.F.</b>	4,9	2,0	4,4	1,9
<b>Suecia</b>	2,9	1,0	2,1	-1,7
<b>Japón</b>	8,4	3,2	14,1	3,1
<b>Estados Unidos</b>	4,0	2,9	2,7	1,0

Fuente: World Bank, *World Development Report* 1985.

la pura imitación de los modelos extranjeros” (Catalán, 1991: 105), lo que junto a una burguesía acostumbrada a operar en mercados protegidos y con la represión de los movimientos obreros, que presionaba los salarios a la baja, difícilmente propiciaba competir con la innovación tecnológica como forma de reducir costes.

Una de las causas del mayor impacto de la crisis de los setenta en la economía española fue este marco autoritario de relaciones laborales, por dos razones. Por un lado, el abaratamiento del capital variable con relación al capital constante –junto a un menor nivel de competencia entre capitalistas– mengua la necesidad del empresario de continuar con el proceso de mecanización, así como la propensión del Estado a realizar inversiones en investigación y desarrollo. Esto, como se explicó en el marco teórico, lastrará la capacidad competitiva de los empresarios que se manifestará con crudeza cuando se acentúe la competencia exterior. Por otro lado, aunque menores salarios permiten una mayor extracción de plusvalía que bien empleada –en términos capitalistas– facilitaría el proceso de acumulación, también condujeron a que desde los años previos al fin de la dictadura las reivindicaciones obreras presionaran los salarios al alza, que,

añadido al efecto de la crisis, deprimiría aún más la tasa de ganancia.

En cuanto al desarrollo de la industria española, a pesar de su notable crecimiento en la década de los sesenta, siguieron latentes algunos problemas que se pondrían en relieve con la concreción de su crisis estructural interna. En primer lugar, la industria española se había especializado en sectores (acero, derivados petrolíferos, química de base, buques, cemento, etc.) demandantes de altos consumos de recursos energéticos y materias primas. En segundo lugar, el sector industrial español mostraba un sobredimensionamiento de las ramas dedicadas a la obtención de bienes intermedios, mermando la producción de maquinaria ligera y bienes de capital y de consumo. Finalmente, debe señalarse que en la producción española los sectores manufactureros tradicionales –ramas de textil, confección, piel y calzado– tenían una alta participación en el total del empleo y del valor añadido generado por la industria transformadora. Lo que sucede con estos sectores tradicionales es que son más dependientes de la evolución de los costes laborales, lo que conduce a una mayor competencia con los países de industria incipiente (NICs- *Newly Industrializing Countries*) (Catalán, 1991).

Otro hito del Plan de Estabilización se relacionaba con las inversiones de capital extranjero en España. A través del Plan y de la legislación posterior, el régimen eliminaba en gran medida las trabas que se habían puesto a las inversiones extranjeras durante el siglo XX. Algunos elementos de la legislación promulgada entre 1959 y 1963 fueron: reconocimiento de derechos de repatriación absolutos (hasta entonces el límite era del 6% sobre la participación del capital en empresas no calificadas de interés nacional) y la libre inversión de hasta el 50% (el máximo desde 1939 había sido del 25%). Aunque en principio se seguía requiriendo autorización estatal si la inversión superaba el 50% y para obtener crédito estatal, en 1963 se elimina la primera restricción para la práctica totalidad de sectores a excepción de algunos como defensa, hidrocarburos, bancos, seguros y navieras (Álvaro, 2012).

## 2.2. El Acuerdo Económico Preferencial y los Últimos Años de Dictadura

La crisis de los setenta ejerció un mayor impacto en la economía española que en la de sus vecinos europeos. Sin embargo, el capitalismo español pudo aprovecharse de ciertas ventajas otorgadas por la firma del Acuerdo Económico Preferencial entre España y la CEE. Este acuerdo “*tuvo un contenido meramente comercial, concretándose en reducciones arancelarias mutuas y en la eliminación de algunas restricciones cuantitativas al comercio exterior*” y se debe concluir que resultó favorable para la economía española, “*ocasionando una sustitución de importaciones a favor de la CEE más que un incremento de estas*” (Montes, 1993: 56). Por la parte comunitaria, los productos industriales españoles gozaron de reducciones arancelarias de entre el 60% y el 70%, con pocas excepciones del 40%, de su tarifa exterior común y los productos agrícolas españoles se igualaron a efectos de disfrutar de las condiciones más favorables que tenían algunos países mediterráneos con los que la CEE ya tenía acuerdos preferenciales. Por el lado español, la reducción media arancelaria a razón de las importaciones realizadas fue del 26,7% y se mantuvieron la mayoría de las restricciones cuantitativas con cláusulas de crecimiento anual (Montes, 1991).

Al mismo tiempo, desde comienzo de los setenta tiene lugar un cambio en el ciclo económico mundial “*al alcanzar la mayoría de*

*las economías una situación de sobreproducción, que implicaba una caída de la tasa de rentabilidad* (dadas las crecientes dificultades para la valorización del capital), *y se agudizó por la drástica subida del precio del petróleo al final de 1973*” (Montes, 1993: 66). Esta situación lleva a que España entre en recesión en 1975, con el estancamiento del PIB, la caída de la inversión y la aparición de un déficit exterior por cuenta corriente que supera el 3% del PIB, todo ello junto a la aceleración de la inflación cuyo origen se encuentra en la agudización del conflicto distributivo, influido por la expansión un sector público que se financió casi exclusivamente por el incremento de la presión impositiva sobre los salarios y por el aumento de las cuotas de la Seguridad Social (González, 1991: 143) por lo que los trabajadores respondieron exigiendo incrementos salariales, dando lugar a aumentos en los costes laborales y de salarios-precios. Además, González (1991) hace referencia a los trabajos de Toharia (1984) y Fina (1980) para afirmar que el salario en mano promedio crece muy lentamente hasta 1976-77, por lo que el incremento de los costes laborales puede atribuirse al aumento de las cotizaciones patronales. Asimismo, “*es conocido el recurso a la estrategia inflacionista por parte del capital, es decir, a repercutir sistemáticamente en aumento de precios las alzas salariales no deseadas para mantener el objetivo de plusvalía relativa.*” (Nieto, 2010: 104)

Cuando UCD gana las elecciones de junio de 1977, la tasa de variación anual del índice de precios al consumo (IPC) superaba el 22%, llegando a situarse en agosto de ese año por encima del 28%. Por otro lado, en 1976 el déficit comercial había sobrepasado el 4% con relación al PIB. A continuación, se destacarán las medidas más relevantes para este trabajo llevadas a cabo por los gobiernos de UCD entre 1977 y 1982. En primer lugar, en julio de 1977 se devalúa la peseta un 20% con el objetivo de equilibrar el sector exterior. Por otro lado, junto a lo anterior se establece un programa dirigido a contener el crecimiento de la demanda interna asentado sobre la moderación salarial y la flexibilización del mercado de trabajo, y que tendrá su primer reflejo con la firma de los Pactos de la Moncloa en octubre de 1977. El pacto consiste en establecer una política de rentas como vía para desacelerar la inflación en la que la clase trabajadora asume parte del coste de la crisis mediante “*el límite*

*al crecimiento de la masa salarial bruta –20% y, con deslizamientos, 22%– de acuerdo con las previsiones de inflación para 1978”* (González, 1991: 149). Esto permite a los empresarios ajustar los precios a la baja sin que se vean afectados sus ingresos, permitiendo así la desaceleración de la inflación. Asimismo, en el desarrollo legislativo sobre las relaciones laborales se adopta una vía de flexibilización del mercado de trabajo mediante el abaratamiento del despido y la posibilidad de contratos eventuales, lo que se traduce en una disminución del poder de negociación de los trabajadores, mayor inestabilidad laboral y peores salarios y condiciones laborales.

De este modo, a lo largo de este apartado se ha podido atender a como los determinantes que favorecieron el intenso crecimiento de la economía española durante la década de los sesenta estuvieron en la base del mayor efecto sobre la misma de las crisis de los setenta.

### 3. Adhesión a la CEE y política económica bajo los gobiernos del PSOE

Las elecciones en 1982 dotaron de una amplia mayoría parlamentaria al PSOE, por lo que el Gobierno contaba no solo con la legitimidad para establecer sus políticas económicas, sino con la fuerza necesaria para llevarlas a cabo. Aun así, como indica Etxezarreta (1991), las directrices generales en política económica no distaron de los ejes anteriormente marcados por los gobiernos de UCD, que se podrían resumir en:

- Reforzar la primacía del capital privado como agente central de la recuperación de la crisis. Para ello era necesario la recuperación y el impulso del beneficio privado, necesario también para atraer el capital extranjero del que se esperaba que trajese la modernización del sistema productivo que, a su vez, reavivaría la rentabilidad.
- Insertar la economía española de manera creciente en el sistema económico mundial, lo que requiere el control de la inflación y de los costes.

El hecho de que la competitividad exterior pase a ser el principal criterio de la eficiencia económica tiene varias implicaciones. Las exportaciones se convierten en la fuerza motriz de la actividad productiva, lo que facilita que

se restrinja la demanda interna y con ella los salarios, que pierden importancia como base de la demanda, siendo vistos de manera ascendente como meros costes de producción. Además, la inflación, la balanza de pagos y el tipo de cambio se convierten en los criterios fundamentales de la política económica. La competitividad internacional exige un control de precios con relación al resto de economías y la estrategia por la que se optó fue la moderación salarial. Por su parte, la entrada de capital extranjero permitió que el equilibrio de la balanza de pagos no constituyera un elemento limitativo, aunque sí supusiera un incremento en el tipo de cambio.

Asimismo, la inserción en la economía mundial implica grandes aumentos en los flujos de capitales, tanto en forma de inversiones directas como de inversiones en cartera. Las inversiones extranjeras pueden responder a la internacionalización de la producción, principalmente mediante la creación de filiales de las empresas transnacionales en terceros países, que actúan como nuevas unidades de producción; o a la expansión de los capitales, más caracterizada por los procesos de fusiones y adquisiciones típicos de la centralización de los capitales en momentos de crisis. Estos procesos de centralización fueron intensamente fomentados por el gobierno del PSOE, tanto en el sector público como en el privado, mediante la legislación aprobada.<sup>5</sup>

#### 3.1. El ingreso en la CEE

El ingreso de España en la CEE supone un paso cualitativo en la internacionalización del capitalismo español y a diferencia de los acuerdos vistos anteriormente, esta integración va más allá al implicar un proceso de apertura y eliminación de la protección del mercado español sin precedentes. Además, el acuerdo de integración conllevaba la cesión de soberanía política que implicaba *“una pérdida de independencia y la supeditación a la política económica comunitaria, que estará dominada y regida por los países más potentes de la Comunidad”* (Montes, 1991: 242), a la vez que se alejaba la toma de decisiones del debate en el seno de la sociedad.

Asimismo, deben tomarse en consideración algunos factores que influirían en la negociación para la incorporación. En primer lugar,

<sup>5</sup> Ver: (Gómez, 1991: 497)



para España la adhesión a la CEE no solo suponía la supresión de las barreras arancelarias para los países comunitarios sino la adopción de la tarifa exterior común para el resto del mundo, con lo que la pérdida de protección del mercado interno era doble. A cambio, la economía española recibía el desarme arancelario de la CEE que era mucho más reducido. En segundo lugar, la CEE de la época tenía un carácter más intergubernamental –en cuanto a la capacidad efectiva por parte de los gobiernos–, lo que permitía una mejor representación de los intereses de las burguesías nacionales por parte de sus respectivos gobiernos. Esto, junto a la capacidad de veto para la entrada de nuevos países, permitía al resto de economías comunitarias una mejor protección de sus intereses nacionales. Por último, el afán por integrarse en Europa de buena parte de la burguesía española y del gobierno del PSOE hizo más importante el alcanzar el acuerdo que el contenido de este.

El rápido desarme de la protección del mercado interior y la escasa capacidad de competitividad exterior de la economía española se tradujeron en un contundente incremento del déficit comercial, teniendo en cuenta además que en los años posteriores a 1986 se redujo el déficit de los productos energéticos. Los datos extraídos por Montes (1991) de la Dirección General de Aduanas<sup>6</sup> muestran cómo este empeoramiento del saldo comercial fue aún peor en términos de intercambios con la CEE, puesto que las importaciones desde la misma aumentaron un 158,2% entre 1986 y 1989 mientras las exportaciones lo hacían un 64,1%. De este modo, en pesetas constantes de 1980 se pasó en 1985 de un saldo comercial positivo (1,4% PIB) a una insostenible situación en 1989 (11,2% PIB). Si se atiende a la desigual propensión a importar en función de la utilización final de los bienes –las importaciones de bienes de consumo aumentaron un 269%, las de bienes de equipo un 201%, y las de bienes intermedios un 78%– se puede deducir que el incremento de las importaciones iba principalmente destinadas a cubrir el crecimiento de la demanda nacional –principalmente la demanda final–, en perjuicio de la producción interna. Esto tiene unos efectos perniciosos en los niveles de empleo, puesto que *“la desviación de la demanda hacia las importaciones ha*

*producido una sistemática diferencia entre el incremento en términos reales de la demanda nacional y el PIB”* de 2,7 puntos anuales entre 1985 y 1989. (Montes, 1991: 266)

### 3.2. El Acta Única Europea

El mismo año que se materializa la entrada de España en la CEE, se aprueba el Acta Única Europea que entraría en vigor un año más tarde y señalaría el camino por el que discurriría el futuro de la integración europea. El principal objetivo del Acta Única era la consecución del Mercado Interior o Mercado Único, definido en el propio Tratado como *“un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estará garantizada”* y para cuya realización se fijaba una fecha, 31 de diciembre de 1992.

Como se puede observar en la definición que hace el Acta Única sobre el Mercado Único, lo que trataba de realizarse era la mayor liberalización comercial y financiera posible sobre la base de libre movilidad de factores productivos y mercancías. Desde el punto de vista de las mercancías, los derechos de aduana y las restricciones cuantitativas ya habían sido eliminados con la unión aduanera, por lo que las posibles limitaciones a la libre circulación de mercancías se encontraban ahora en las diferentes legislaciones nacionales de modo que el método de mayoría cualificada facilitaría la armonización de dichas legislaciones. Esto suponía exacerbar la competencia internacional a la que se sometía a la economía española, la cual contaba durante el periodo previo con un alto grado de protección de su industria y su mercado interior, y que veía como además del desarme arancelario derivado de su integración en la CEE, también debería ir realizando modificaciones legislativas de cara al mercado único.

El Plan Delors, presentado en 1989, propugnaba la liberalización de los movimientos de capitales como exigencia para la transformación de la CEE en la Unión Económica y Monetaria (UEM). España, que se había mantenido al margen del Mecanismo de Tipos de Cambio (MTC) y del Sistema Monetario Europeo (SME), empezaba a barajar, tras su integración en la CEE, su entrada en los mismos. Si bien hasta 1986 se habían mantenido posturas prudentes al respecto, puesto que se consideraba que *“permanecer fuera del siste-*

<sup>6</sup> Para una mayor desagregación por tipo de bienes, ver: (Montes, 1991: 258-260)

*ma facilitaría los ajustes en el tipo de cambio real que se iban a derivar del impacto económico de nuestra entrada en la CEE”,* a partir de esa fecha las declaraciones favorables a realizar una política cercana al SME se multiplicaron por parte del Banco de España y de la CEOE (Sanchis, 2006: 252). El interés de los grandes capitales por el MTC se debe a que de esta manera se limita el riesgo cambiario al que se ven sometidos los inversores cuando mueven sus capitales entre distintas economías. Sin embargo, se debe señalar también que con la libre movilidad de capitales se limita la capacidad de los Estados para emplear un instrumento fundamental en política económica, la política fiscal. En cuanto a la situación española, aunque se le había concedido junto a Portugal y Grecia un plazo superior para realizar esta liberalización, el afán europeísta del gobierno español le llevó a anunciar su integración en el MTC para 1989 y en el SME un año después.

### 3.3. El Tratado de la Unión Europea

En 1992 se firma en la ciudad holandesa de Maastricht el Tratado de la Unión Europea (TUE) o Tratado de Maastricht, que entraría en vigor en 1993 y que marcaba la senda para la implantación de la Moneda Única –el euro– en 1999. Más allá de los cambios de nomenclatura –la CEE había pasado a llamarse Comunidad Europea con el Acta Única, para denominarse ahora Unión Europea (UE)– este nuevo tratado suponía una nueva cesión de soberanía al establecer una serie de condiciones –criterios de convergencia– que limitarían la toma de decisiones en política económica de los Estado miembro que quisieran integrarse en la Unión Monetaria.

Un aspecto relevante del TM fue la formación del Banco Central Europeo (BCE), cuyo único objetivo era controlar la inflación y que absorbía las competencias en el ámbito monetario de los respectivos bancos centrales nacionales. Además, dado que la soberanía nacional y su concreción en distintas legislaciones nacionales suponen un freno para la libre movilidad de capitales, y por tanto un obstáculo para la fracción del capital dominante, el TM impone con su artículo 109E un corsé a la actuación de los gobiernos europeos al despojarlos de la política monetaria, impidiéndoles dar directrices a sus bancos centrales y exigiendo la independencia de estos.

Asimismo, el TM suprime el que hasta el momento había sido el principal método de financiación por parte de los Estados, el recurso a sus bancos centrales, mediante la prohibición de compra directa de deuda pública por parte del BCE.

Sin embargo, los efectos del TM no se limitan a la pérdida de una autoridad monetaria nacional con capacidad de toma de decisiones, sino que van más allá debido a los llamados criterios de convergencia nominal estipulados en el Tratado como exigencia para la pertenencia plena a la UEM. Estos criterios eran, fundamentalmente, cuatro:

- La tasa de inflación debía acercarse a la de la media de los tres países de la UE con menor inflación, con un diferencial máximo de 1,5 puntos porcentuales.
- Los tipos de interés a largo plazo debían acercarse a la media de los tres países con menor inflación, con un diferencial máximo de 2 puntos porcentuales.
- El déficit público nacional no debía superar el 3% del PIB de dicha economía.
- El nivel de deuda pública no debía superar el 60% del PIB.

Estos criterios de convergencia no fueron acompañados de un mayor nivel de integración política o de convergencia real en términos sociales. Conviene hacer un breve paréntesis para señalar algunos factores que lastran las posibilidades de una convergencia real. Cordero (1993) señala, al menos, tres determinantes:

- El reducido Presupuesto Comunitario con relación al PIB del total de países que limita su capacidad como mecanismo redistributivo.
- La apariencia de que el objetivo de la cohesión quedaba cubierto por los fondos estructurales,<sup>7</sup> por lo que el resto de políticas comunitarias han beneficiado a países más desarrollados dentro de la Unión.
- Los propios efectos negativos que tendrán los criterios de convergencia en las economías que estén más alejadas de los estándares comunitarios.

El establecimiento de estos criterios de convergencia, mostrados en la tabla 3, obliga

<sup>7</sup> Los fondos estructurales tuvieron gran relevancia política a la hora de valorar la entrada española en la CEE, aunque sus efectos económicos reales no fueran tales. Ver: Cordero (1993)

Tabla 3. Situación de la convergencia monetaria en 1992<sup>(1)</sup>.

	IPC	Tipos de intereses LP	Déficit Público	Deuda Pública (1991)
	Tasa media anual	%		% PIB
Alemania <sup>(2)</sup>	3,8	7,5	-3,3	41,7
Bélgica	2,2	8,3	-6,4	129,5
Dinamarca	2,0	10,4	-2,6	71,6
España	5,8	13,6	-4,8	45,6
Francia	2,6	8,5	-2,8	48,7
Grecia	15,3	N.d.	-13,5	100,2
Irlanda	2,9	9,8	-2,2	100,5
Italia	5,0	15,6	-10,6	101,7
Luxemburgo	3,0	7,9	2,1	6,3
Países Bajos	3,5	7,7	-3,5	78,7
Portugal	9,3	14,1	-5,5	68,6
Reino Unido	3,6	9,2	-5,9	40,0
CEE 12	4,0	10,5	-5,2	60,2
Indicadores de Convergencia	3,8	11,1	-3,0	60,0
EE.UU.	4,4	8,2		
Japón	2,8	6,8		

Fuente: Álvarez y Aragón (1993: 50).

(1) Los datos se refieren a 1992, excepto la deuda pública que se estima para 1991.

(2) Los datos son de la Alemania Unificada, excepto el IPC que se refiere exclusivamente a la RFA.

a los países comunitarios a llevar a cabo una política económica de tipo restrictivo, en la que el control de precios es el principal objetivo en línea con el mayor grado de internacionalización y liberalización del sistema financiero.

Con todo esto, debe tenerse en cuenta que la economía española estaba siendo sometida a un proceso de liberalización sin precedentes en su historia. Así, podía ser previsible que la política económica restrictiva realizada en la década de los ochenta y fijada posteriormente en el TM tendrían efectos nocivos en la oferta productiva y sobre el empleo, como señalan Álvarez y Aragón (1993: 54):

*“A nivel interior, porque su orientación restrictiva ha penalizado la actividad de las empresas, y a nivel exterior, porque ha supuesto*

*una presión artificial sobre la peseta que se ha mantenido sobrevaluada respecto a la situación del comercio exterior de bienes y servicios, con el consiguiente efecto de encarecimiento de las exportaciones y abaratamiento de las importaciones.”*

Estas directrices europeas fueron aceptadas por los sucesivos gobiernos del PSOE, limitando la política económica a la reducción de la inflación –vía tipos de interés y salarios–, a la reducción del déficit –vía aumento de la presión fiscal, reducción del gasto social y privatizaciones– y la liberalización de los mercados (Álvarez y Aragón, 1993: 54); abandonando toda posibilidad de llevar a cabo una política económica propia.

En este apartado se han podido estudiar algunos de los principales cambios acaecidos en

la economía española desde la década de los ochenta. La caída del régimen dictatorial y la victoria electoral de los sucesivos gobiernos del PSOE supusieron la consolidación de una democracia liberal al estilo del resto de países de la Europa occidental. La exacerbación de la competencia internacional y la entrada de capital extranjero conllevaron cambios en las relaciones de producción que deberán tener su reflejo en las relaciones de distribución del producto.

#### 4. Efectos en la distribución funcional de la renta

En este apartado se analizará la distribución funcional de la renta, es decir, la distribución del producto entre las distintas clases sociales. Durante el periodo estudiado se suceden importantes cambios, tanto políticos como económicos, que tendrán sus efectos sobre la relación de fuerzas entre las clases sociales y cuyo reflejo debería verse en la distribución de la renta.

Los datos que nos permiten estudiar estos fenómenos pertenecen a la Contabilidad Nacional (la serie base 1986) así como de la En-

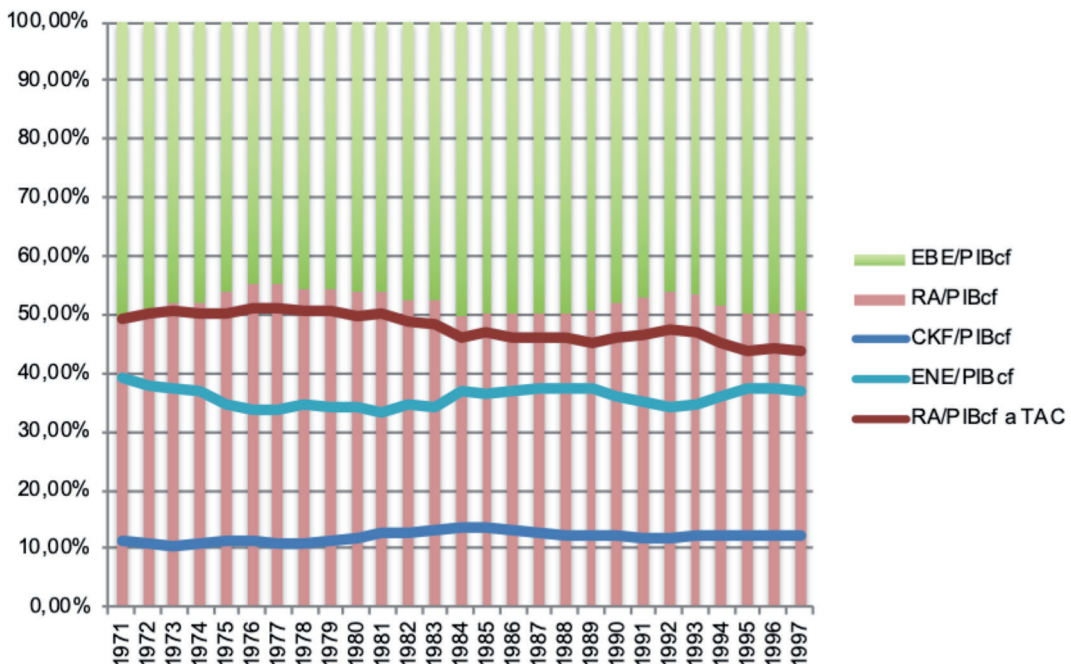
cuesta de Población Activa (EPA) y han sido extraídos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Los datos permiten realizar el estudio a partir del año 1971.

##### 4.1. Las Rentas Salariales

En primer lugar, se puede separar el PIB a coste de factores (PIBcf) entre la remuneración de los asalariados y el Excedente Bruto de Explotación (EBE) o rentas no salariales. Dado que la base de datos no arroja los valores a coste de factores, es necesario restarle al PIB a precios de mercado los impuestos relacionados a la producción e importación y sumarle las subvenciones vinculadas a la producción.

El gráfico 1 muestra la descomposición completa de la evolución de la participación salarial y de las rentas no salariales desde 1971 hasta 1997. De este modo, una primera observación permite ver como en los primeros años de la década de los setenta se experimentó una tendencia al alza de la participación de los salarios en la producción, que duró hasta el año 1977 cuando por primera vez *“la negociación colectiva estuvo regulada por una política de rentas aceptada por los más influyentes líderes*

Gráfico 1. Participación de renta salariales y no salariales en el PIBcf.



*del movimiento obrero ya que los Pactos de la Moncloa de octubre de 1977 fueron defendidos activamente por Comisiones Obreras (CC. OO.) y más tácitamente por la Unión General de Trabajadores (UGT)”* (Roca, 1991: 598). Si en 1971 la participación de los salarios en el PIBcf se situaba en torno al 49,5%, para 1976-1977 dicha participación suponía el 55% del valor de la producción.

No se puede obviar el hecho de que, como también se mencionó en apartados previos, durante el periodo de la dictadura franquista se ejerció una brutal represión contra el movimiento sindical obrero por parte de las autoridades estatales en connivencia de la clase empresarial, lo que se tradujo en una presión constante de los salarios a la baja. Por eso, en los últimos años de dictadura, la inmovilidad política derivada de relativa debilidad del régimen permitió a la clase trabajadora ejercer una presión al alza sobre los salarios, en un momento coincidente con el estallido de la crisis económica en 1973.

Por otro lado, la remuneración de los asalariados incluye las cotizaciones sociales por lo que debe ponerse en relación con la entrada en vigor en 1973 de la nueva ley de financiación de la Seguridad Social y el incremento del gasto público durante la década de los setenta, lo que lleva a pensar que el incremento del salario en mano no fue tanto como la participación salarial parece indicar.

A partir del año 1977, las distintas políticas de rentas llevadas a cabo por los sucesivos gobiernos marcaron las relaciones de distribución. La tabla 4 muestra las normas salariales fijadas entre 1978 y 1988. Entre 1978 y 1984, la participación salarial sobre el total de la producción experimenta una tendencia a la baja, dándose una caída de casi seis puntos porcentuales hasta situarse a niveles de 1971. Entonces, en 1984 se vuelve a dar un cambio de tendencia de manera que las rentas salariales incrementan su participación, especialmente a partir de 1989, momento en el que se da una aceleración del crecimiento de dicha participación hasta situarse en el 53,6% en 1992. A partir de ahí, la participación salarial vuelve a descender para quedarse en torno al 50%.

Sin embargo, aunque este análisis permite tomar una idea de la distribución de la renta entre clases sociales, para conocer la situación real de ambos colectivos es ineludible realizar un examen más detallado descendiendo a los componentes que determinan ambas variables, así como atender a los efectos de la inflación sobre los salarios de los trabajadores.

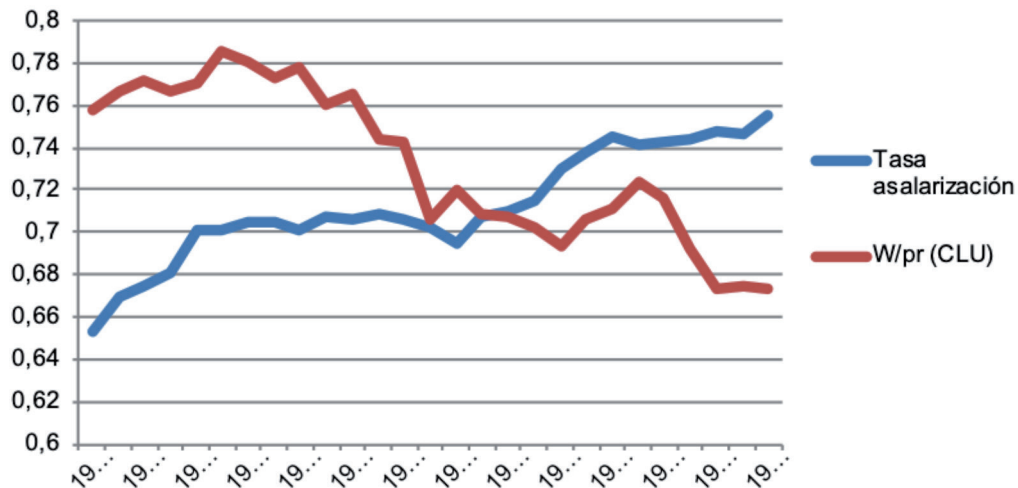
Para esto, debe atenderse a la tasa de asalariación (TA) puesto que un incremento en la misma puede suponer que lo que se mostraba como un cambio en la distribución que resultaba favorable a la clase trabajadora no lo fuese

Tabla 4. Normas salariales.

		Norma salarial (%)
1978	Pactos Moncloa	20
1979	Decreto Ley	11 - 14
1980	AMI	13 - 16
1981	AMI	11 - 15
1982	ANE	9 - 11
1983	AI	9,5 - 12,5
1984	Recomendación gubernamental	6,5
1985	AES	5,5 - 7,5
1986	AES	7,2 - 8,5
1987	Recomendación gubernamental	5
1988	Recomendación gubernamental	3

Fuente: Roca (1991: 604)

Gráfico 2. Evolución de tasa de asalarización y costes laborales unitarios.



Fuente: INE. Elaboración propia

o fuera incluso negativa. Para observar esto, la participación de los asalariados en la renta puede descomponerse de la siguiente manera (Fernández, 2012):

- $PA = RA/PIB = W/P * A/N = CLU * TA$

Siendo:

- PA= participación de los asalariados en el PIBcf
- RA= remuneración total de los asalariados
- W= salario medio por asalariado; P= productividad nominal media por ocupado; luego  $W/P = CLU$ , es decir, los costes laborales unitarios entendidos como el salario por cada peseta corriente producida.
- A= número de asalariados; N= número total de ocupados; luego  $A/N =$  tasa de asalarización.

*“La participación de los salarios en el PIB es el resultado de la evolución de los salarios, de la productividad nominal del trabajo y de la tasa de asalarización, de tal modo que, manteniendo todo lo demás constante, un aumento o disminución de esta última supondrá un aumento o disminución de la PA.”* (Fernández, 2012: 34).

Dado que los datos que aporta el INE incluyen el total de empleados y los empleados asalariados, es posible calcular la TA. Además, para obtener la productividad se calcula

el cociente entre la producción total y el número de ocupados. El salario medio por asalariado es posible obtenerlo al dividir la remuneración total de los asalariados entre el número de asalariados.<sup>8</sup> De este modo, es posible obtener los CLU y la TA como se muestra en el gráfico 2.

En este gráfico se observa, en primer lugar, un incremento de la TA casi constante durante todo el periodo, con breves excepciones entre 1982 y 1985 y en 1991 debido al incremento en la tasa de desempleo. En cuanto a la evolución de los CLU, en la primera fase del periodo experimentan un incremento debido principalmente, como ya se dijo, al aumento de las cotizaciones sociales para financiar los incrementos del gasto público. A partir de ahí, los CLU descienden hasta 1984, acompañados por un estancamiento de la TA, por lo que se puede afirmar que la caída en la PA estuvo motivada por un descenso de los CLU y no por una caída en la TA. En cuanto a la mejora de la PA entre 1989 y 1992, estuvo acompañada por incrementos tanto en los CLU como en la TA, por lo que se puede decir que dicha mejora no se trasladó a la situación de los trabajadores.

La evolución de los CLU también puede estudiarse a través de las variables que lo com-

<sup>8</sup> Se emplea el número total de asalariados sin corregir el efecto de los trabajadores a tiempo parcial dado que el INE no ofrece datos del empleo a tiempo parcial para los primeros años del periodo estudiado en este apartado.

ponen. El gráfico 3 muestra los cambios experimentados por la productividad y el salario nominal medio para el periodo estudiado, que de manera sencilla puede decirse que cuando los incrementos de productividad superan los del salario nominal medio se da una distribución favorable al capital y viceversa.

Otra manera de analizar los cambios en la PA, excluyendo los efectos de los cambios en la TA es mantener esta última variable constante –tasa de asalarización constante (TAC)– y ponerla en relación con la evolución de los CLU. Así, el gráfico 1 enfrenta también la PA con la PA a TAC de 1971 mostrando un mayor descenso de la participación de los salarios con la TAC, siendo la diferencia resultante entre ambas variables responsabilidad de los cambios en los CLU.

En cuanto a la evolución de los salarios nominales, es ineludible atender a su relación con la inflación para comprender la evolución de los salarios reales. En la tabla 5 se puede ver como al inicio del periodo estudiado, entre 1972 y 1978 los salarios reales aumentaron a una tasa media anual de 5,9%, mientras que, a partir del establecimiento de las políticas de rentas en 1977, los crecimientos entre 1979 y 1986 fueron de 0,62% de media anual y entre 1987 y 1997 de 1,3%, constatándose una fuerte desaceleración del crecimiento salarial en consonancia con la estrategia de ganar competitividad exterior mediante la reducción de los costes laborales.

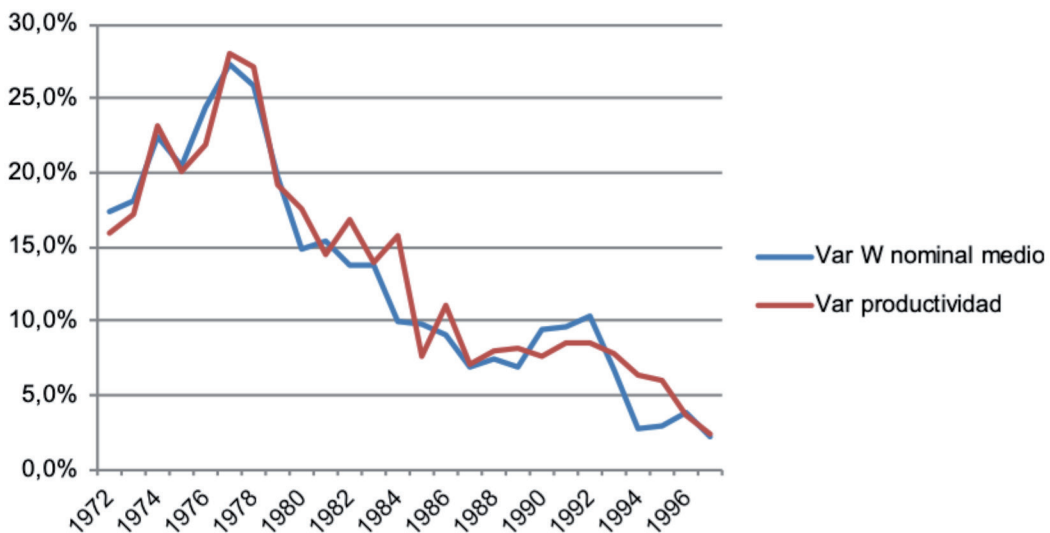
#### 4.2. Las rentas empresariales y de propiedad

Por su parte, al analizar las rentas no salariales debe tenerse en cuenta que no ofrecen un reflejo directo de la situación de los capitalistas, en primer lugar porque estadísticamente se incluyen en éstas las llamadas rentas mixtas, que hacen referencia a los trabajadores por cuenta propia. Además, al EBE se le debe restar el consumo de capital fijo (CKF) que hace referencia a la aportación que deben realizar los capitalistas para hacer frente a la depreciación del capital. El gráfico 1 muestra la evolución de la participación del EBE en el PIBcf, así como la de sus componentes: Excedente Neto de Explotación (ENE) y el CKF. Para atender al beneficio capitalista es necesario acudir al ENE, de manera que es posible calcular ENE/PIBcf para conocer la participación de los beneficios sobre la renta total.

Asimismo, para analizar la evolución de la  $g'$  es posible descomponerla entre la productividad del capital y la  $pv'$  (Nieto, 2010: 119), como muestra el gráfico 4.

Desde 1971 tanto  $g'$  como la productividad del capital muestran un descenso drástico hasta 1981, año en el que tiene lugar una leve recuperación de  $g'$ , pero sin llegar a acercarse de nuevo a los niveles de inicio del período, mientras que la productividad se estanca. La recuperación de  $g'$  coincide con el momento en el que se da un mayor estancamiento –incluso retroceso– de los salarios reales como muestra

Gráfico 3. Variaciones del salario medio nominal y productividad.

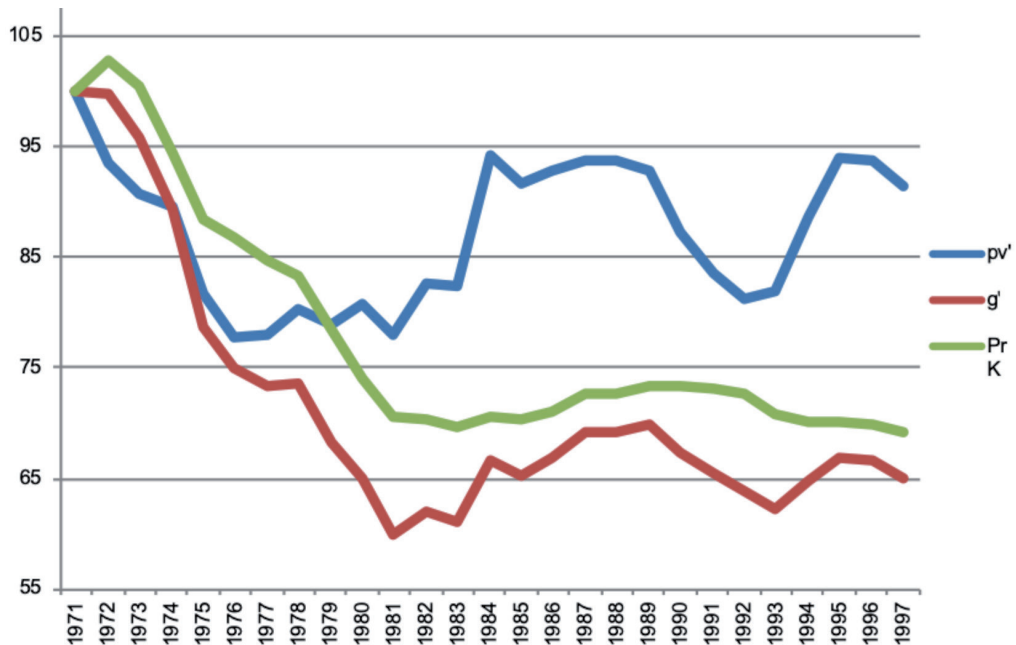


Fuente: INE. Elaboración propia.

Tabla 5. Variaciones salariales e inflación (en porcentaje).

	<b>W nominal medio</b>	<b>Inflación</b>	<b>W real medio</b>
1972	17,36	8,28	9,09
1973	18,02	11,38	6,65
1974	22,34	15,65	6,69
1975	20,50	17,03	3,48
1976	24,33	17,58	6,75
1977	27,28	24,44	2,84
1978	25,90	19,99	5,90
1979	19,80	15,68	4,11
1980	14,91	15,59	-0,68
1981	15,31	14,55	0,76
1982	13,68	14,43	-0,74
1983	13,78	12,18	1,60
1984	9,98	11,31	-1,32
1985	9,74	8,83	0,90
1986	9,15	8,80	0,35
1987	6,84	5,27	1,58
1988	7,41	4,85	2,56
1989	6,90	6,79	0,11
1990	9,49	6,73	2,76
1991	9,54	5,94	3,59
1992	10,41	5,94	4,47
1993	6,80	4,57	2,23
1994	2,78	4,73	-1,95
1995	2,96	4,68	-1,72
1996	3,85	3,57	0,28
1997	2,29	1,98	0,32

Fuente: INE. Elaboración propia.

Gráfico 4. Tasa de ganancia,  $pv'$  y productividad del capital. 1971=100

Fuente: INE y Fundación BBVA-IVIE. Elaboración propia.



la evolución de  $p_v'$ , que también cae desde 1971 pero dicho descenso se detiene sobre 1977 cuando tienen lugar los Pactos de la Moncloa, que junto a la flexibilización del mercado de trabajo, constituyen dos herramientas de ataque a los salarios. Conviene detenerse a atender cómo a inicios de la década de los noventa, cuando a pesar de la caída en la productividad, un importante aumento de  $p_v'$  permite la recuperación de  $g'$ , lo que muestra una distribución regresiva hacia la clase trabajadora que tiene su reflejo en la participación de los asalariados en la renta.

## 5. Conclusiones

A lo largo de este trabajo se han podido estudiar distintos momentos claves para la internacionalización de la economía española y cómo la aceptación pasiva de una determinada vía de internacionalización por parte de las autoridades económicas, sin un análisis pormenorizado de las posibles consecuencias ni una planificación para mitigarlas, ha supuesto la asunción de una posición subordinada dentro de la economía mundial y europea.

Durante la dictadura se adoptó un patrón de acumulación intensivo en mano de obra con el desarrollo industrial como motor del crecimiento, que apoyado en la represión del movimiento obrero y la protección de los mercados nacionales permitió la obtención de altas tasas de ganancia por parte de la clase empresarial española. Este modelo basado en un bajo precio de la fuerza de trabajo llevó a un proceso de mecanización de menor intensidad en comparación con el resto de economías europeas. Como se vio en el marco teórico, esto lastraría a la economía española en términos de productividad, ya que sus capitales individuales tendrían una menor capacidad de extracción de plusvalía relativa, cuyas consecuencias se revelaron con crudeza en el momento de la adhesión a la CEE.

La etapa estudiada permite también atender a la operatividad de la ley del valor como reguladora del conflicto capital-trabajo y capital-capital. Por un lado, la actuación del capital – con el apoyo de los sucesivos gobiernos dictatoriales y democráticos, dado que esto responde a las leyes de la economía capitalista– para

presionar los salarios a la baja y mantener una tasa de plusvalía que permitiera la obtención de mayores tasas de rentabilidad se concretan tanto en la represión de la clase trabajadora como en las políticas de rentas establecidas desde 1977 a raíz de los Pactos de la Moncloa y la flexibilización del mercado de trabajo. Esta presión sobre los salarios se encuentra directamente conectada con las exigencias de la rentabilidad, especialmente cuando los capitales españoles entran –o se preparan para entrar– en competencia directa con el resto de capitales europeos que cuentan con un mayor desarrollo de sus fuerzas productivas.

Por otro lado, la apertura total al exterior conlleva una pérdida de la protección estatal por parte del capital nacional y un aumento de la competitividad para la que el capitalismo español no estaba preparado. El escaso nivel de inversiones y de desarrollo tecnológico, de mecanización, al fin y al cabo, empujó a las empresas españolas a un modelo de competitividad basado en la reducción de costes laborales, terreno en el que tendría que competir también con los países de reciente industrialización y con las economías de Europa oriental. Asimismo, las necesidades de financiación derivadas del déficit comercial llevaron a desarrollar una legislación muy favorable a la entrada de capital extranjero, lo que se acentuaría con la libre movilidad de capitales impuesta por la UE.

Todo esto tiene un efecto directo en la distribución del producto, de modo que la participación de los asalariados a tasa de asalarización constante en el producto final ha caído aproximadamente seis puntos porcentuales en algo menos de treinta años. Sin embargo, todo ello no ha permitido que mejore la tasa de ganancia de los capitalistas españoles, que no logrará recuperar los niveles de rentabilidad de los años de la dictadura.

Por tanto, la evidencia empírica aportada, puesta en relación con la argumentación teórica explicada, apuntan a la contrastación de la hipótesis de este trabajo: *la internacionalización de la economía española, que llega a su máxima expresión con la adhesión de España a la CEE, le impuso la toma de una serie de políticas económicas que la conducirían hacia una mayor polarización en su distribución funcional de la renta, en detrimento de la clase trabajadora.*

## Referencias bibliográficas

- Álvarez, C. y Aragón, J. (1993): “La Unión Europea en el contexto de la crisis internacional”, *Cuaderno de relaciones laborales*, nº 2, 43-59. Disponible en: <https://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/viewFile/CRLA9393120043A/32678> [2018, 10 de octubre].
- Álvaro, A. (2012): “La inversión directa estadounidense en España. Un estudio desde la perspectiva empresarial (c. 1900-1975)”, *Estudios de Historia Económica*, nº 60, Banco de España, disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/EstudiosHistoriaEconomica/Fic/roja60.pdf> [2018, 10 de octubre].
- Arrizabaló, X. (2016): *Capitalismo y economía mundial*, Instituto Marxista de Economía, Madrid.
- Catalán, J. (1991): Del milagro a la crisis: la herencia económica del franquismo, en: Etxezarreta, M. (coord.): *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990* (95-130), Icaria/Fuhem, Barcelona.
- Cordero, G. (1993): “La cohesión económica y social en el proyecto de unidad europea: De Roma a Edimburgo pasando por Maastricht”, *Cuaderno de relaciones laborales*, nº 2, 141-154, disponible en: <https://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/viewFile/CRLA9393120141A/32684> [2018, 10 de octubre].
- Etxezarreta, M. (1991): La economía política del proceso de acumulación, en: Etxezarreta, M. (coord.): *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990* (31-92), Icaria/Fuhem, Barcelona.
- Fernández, M. J. (2012): “La distribución funcional de la renta en España y en la UEM en la última década”, *Cuadernos de Información Económica*, nº 231, noviembre-diciembre, 33-38.
- Fina, LL. (1980): “Salarios y fiscalidad. El caso español durante el período 1965-75”, *Recerques*, nº 13, 103-120.
- Gill, L. (2002): *Fundamentos y límites del capitalismo*, Trotta, Madrid.
- Gómez, M. (1991): La internacionalización de la industria española: un proceso acelerado, en: Etxezarreta, M. (coord.): *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990* (465-500), Icaria/Fuhem, Barcelona.
- González, J. (1991): Crisis, transición y estancamiento. La política española, 1973-1982, en: Etxezarreta, M. (coord.): *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990* (133-175), Icaria/Fuhem, Barcelona.
- Guerrero, D. (2015): *Un resumen completo de “El capital” de Marx*, Maia Ediciones, Madrid, (1ª ed. 2008).
- Marx, K. (1894): *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Libro III. [en línea]. Disponible en: <http://www.archivochile.com/Marxismo/Marx%20y%20Engels/kmarx0012.pdf> [2018, 10 de octubre].
- Marx, K. (2016): *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Libro I, Ed. siglo XXI, México D.F., (1ª ed. 1867)
- Montes, P. (1991): La integración en la Comunidad Económica Europea en el marco de la internacionalización del capitalismo español, en: Etxezarreta, M. (coord.): *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990* (239-276), Icaria/Fuhem, Barcelona.
- Montes, P. (1993): *La integración en Europa: del plan de estabilización a Maastricht*, Trotta, Madrid.
- Nieto, M. (2010): “La dinámica salarial en la economía española (1954-2003). Una aproximación desde la teoría del valor-trabajo”, *Ensayos de Economía*, nº36, 97-120.
- Roca, J. (1991): La distribución de la renta entre las clases sociales, en: Etxezarreta, M. (coord.): *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990* (595-645), Icaria/Fuhem, Barcelona.
- Sánchez, E. (2016): *Empresas transnacionales, capitalismo español y periferia europea*, Catarata, Madrid.
- Sanchis, M. (2006): “De las monedas nacionales al Sistema Monetario Europeo: La aportación de los servicios de la Comisión”, *Revista ICE*, nº 831, julio-agosto, 251-267.
- Toharia, L. (1984): “La distribución funcional de la renta en España, 1973-1984”, *Cuadernos IMPI*, nº 9, 23-32.
- World Bank. (1985): *World Development Report*, Washington.