

---

*Ernest Reig (\*)*

---

*El entorno económico de la  
transición política española (\*\*)*

El interés de la transición política española va más allá de su importancia en la propia historia contemporánea española, al haber servido de punto de referencia para el análisis de la situación que en los últimos años han enfrentado diversos países del Este europeo y de Sudamérica, en los que se han planteado situaciones de cambio político y económico de una gran envergadura. El objeto de las páginas que siguen es contribuir a la comprensión de las relaciones mutuas entre los cambios políticos y la situación económica en la etapa de transición hacia un régimen democrático y de consolidación inicial del mismo, que siguiendo una práctica habitual aunque inevitablemente arbitraria cabe considerar que cubre los años 1974 a 1982. Este período va desde el año en que se perfila claramente una crisis política del régimen del general Franco hasta el triunfo del PSOE en las elecciones generales de otoño de 1982. Desde un punto de vista económico, la transición se inicia con el desencadenamiento de la crisis económica internacional y abarca toda una etapa de profundas dificultades económicas en España, quedando el punto de

---

(\*) Catedrático de la Universitat de València y del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.

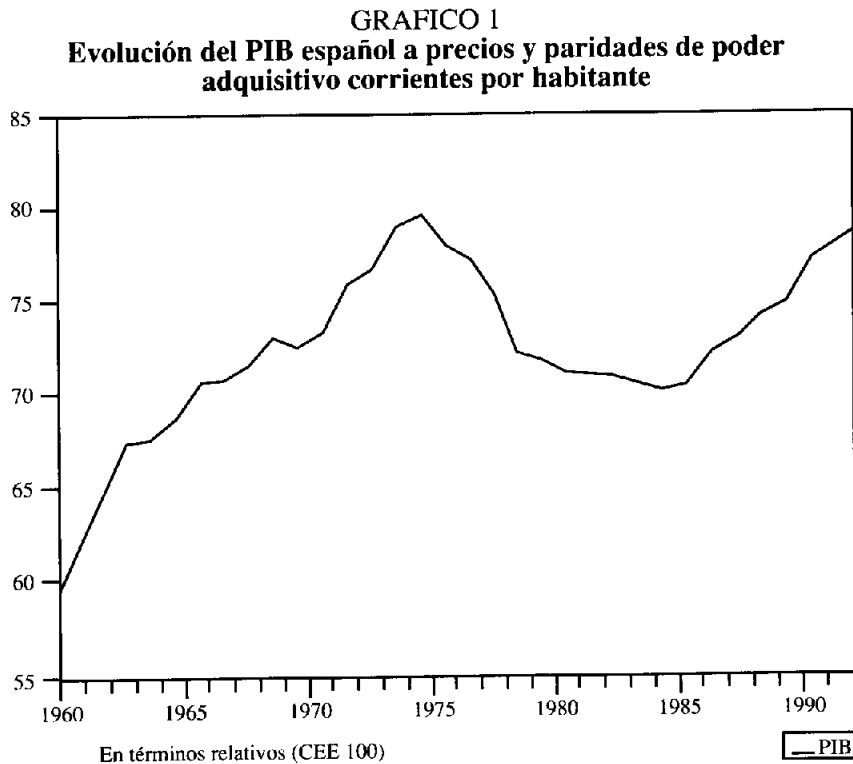
(\*\*) Trabajo presentado en el Seminario sobre «Política Agraria y grupos sociales en procesos de transición democrática (Latinoamérica, España y Portugal)», Córdoba, mayo 1992. La versión definitiva se presentó en diciembre de 1992.

inflexión hacia la recuperación económica —el bienio 1985-86—, fuera del período estudiado.

Al estudiar la historia de esos años decisivos son muchos los interrogantes que aparecen: ¿facilitó la situación económica el cambio político?, ¿incidió la transición política sobre la coyuntura económica? y, finalmente, ¿cómo abordaron los nuevos gobernantes españoles los problemas económicos del momento? Seguramente la perspectiva es aún demasiado próxima para poder obtener una respuesta cabal, y en todo caso las ambiciones de este trabajo son más modestas, y se centran en la descripción del comportamiento de la economía española en los años en que paralelamente se estaba produciendo una transformación de gran envergadura en las instituciones políticas españolas. Un buen punto de partida consiste en realizar un diagnóstico de la situación económica internacional en la primera mitad de la década de los setenta y de su impacto en la economía española.

## **LOS AÑOS SETENTA: CRISIS TRAS UNA LARGA ETAPA DE CRECIMIENTO**

Europa occidental conoció entre 1950 y 1974 una etapa de expansión económica sin precedentes, en la que redujo su brecha tecnológica con los Estados Unidos de América, elevó fuertemente el nivel de vida de sus ciudadanos y dio pasos importantes hacia la creación de un espacio económico integrado entre sus economías nacionales. España inició con retraso su recuperación económica de postguerra, en relación a las democracias vecinas, pero, tras adoptar en 1959 las autoridades la decisión de estabilizar la economía y abrirla paulatinamente al exterior, pudo aprovechar la onda expansiva del capitalismo occidental para convertirse en un país industrializado y alcanzar una tasa de crecimiento que se situó en los años sesenta y primeros de los setenta entre las más altas de la OCDE, reduciendo así significativamente las distancias que la separaban de los países desarrollados más próximos, tal y cómo puede



observarse en el gráfico 1. A pesar del crónico déficit comercial con el exterior, la aparición y consolidación de partidas compensatorias (turismo, remesas de emigrantes, entradas de capital extranjero) impidió que, salvo en momentos puntuales, la Balanza de Pagos limitara sustancialmente las posibilidades de crecimiento económico. De este modo fue posible financiar un intenso proceso de acumulación de capital, basado en la importación de bienes de equipo, materias primas y tecnología, y a finales de los años sesenta la exportación de bienes manufacturados superaba ya cuantitativamente de modo sustancial a la exportación de productos agrícolas. El fortísimo crecimiento de la demanda final de bienes y servicios, la emigración a otros países europeos y el mantenimiento de tasas de actividad femeninas comparativamente bajas, impidió que un proceso de cambio tecnológico netamente ahorrador de trabajo, diera lugar a cifras de paro significativas.

Es bien sabido que las fuertes alzas de precios de los crudos petrolíferos del bienio 1973-74 marcan el fin de esta larga fase expansiva, y que durante los años siguientes la economía mundial atraviesa por una fase de recesión de distinta gravedad según los países. Sin embargo, el germen de la crisis es bastante anterior y puede detectarse a partir de mediados de la década de los sesenta, en que las condiciones de estabilidad de precios en que se había desenvuelto el auge económico en los países industrializados comienzan a erosionarse y desaparecer.

La virtualidad de la famosa «curva de Phillips» como menú de políticas disponible a elección del gobierno de turno —menos (más) desempleo contra más (menos) inflación— desaparece a medida que se difunden unas expectativas de inflación en ascenso entre la población, y que en consonancia con ello ganan terreno las fórmulas de indicación de rentas con el Índice de Precios al Consumo por parte de los agentes económicos. Son varias las razones que explican esta evolución, y por supuesto admiten numerosos matices de índole nacional.

En el plano puramente interno, un ritmo de actividad económica que se mantiene a un nivel elevado durante un período de tiempo prolongado, y el compromiso de los gobiernos nacionales con las políticas de pleno empleo de inspiración keynesiana, otorgaron un poder de negociación a las organizaciones sindicales que acabó traducéndose en una presión salarial relativamente autónoma respecto de las fluctuaciones cíclicas de la actividad económica. Por otra parte, los niveles de bienestar alcanzados por la mayor parte de la población disminuyeron la sensibilidad de la demanda ante las alzas de precios.

En el plano externo la crisis del sistema monetario internacional basado en el dólar como moneda de reserva contribuyó decisivamente a crear condiciones propicias para la propagación internacional de la inflación. Los déficits de la Balanza de Pagos de los Estados Unidos —vinculados en

parte a mecanismos poco ortodoxos de financiación de la guerra del Vietnam— contribuyeron a la creación de una liquidez excesiva en cuanto a medios de pago internacionales, y, a través de su efecto expansivo sobre las ofertas monetarias nacionales, acabaron dando lugar a importantes alzas de precios. El sistema de tipos de cambio fijos pero ajustables diseñado en 1944 en Bretton Woods había permitido que determinados países, como la República Federal de Alemania que mantenían políticas orientadas a la estabilidad de precios, funcionaran como baluartes de dicha estabilidad de precios a escala internacional. En efecto, mientras Alemania y el Japón, países de inflación muy baja, no alteraran la paridad de sus monedas con las de otros países más propensos a tasas de inflación elevadas, estos últimos se veían obligados, en momentos de fuerte inflación interna, a proceder a los ajustes económicos necesarios (políticas deflacionistas) para que sus precios de exportación no los situaran fuera del mercado, ya que el recurso a las modificaciones del tipo de cambio era por definición excepcional. A partir de 1971, tanto el marco alemán como el yen se convirtieron periódicamente en monedas de refugio para inversores internacionales cada vez que el dólar daba muestras de debilidad. Mantener el tipo de cambio inalterado exigía a la política monetaria de estos países un esfuerzo de neutralización del impacto de la variación de sus reservas en divisas sobre su oferta monetaria («política de esterilización») cada vez más difícil, por la cuantía de los flujos de entrada de dólares. A partir de marzo de 1973 no fue posible resistir por más tiempo, y las autoridades alemanas se vieron obligadas a dejar flotar el marco. La flotación al alza del marco representaba aceptar que las monedas de los países más proclives a la inflación y a los desequilibrios de Balanza de Pagos se depreciaran. Con ello estos últimos veían «convalidadas» en la esfera internacional sus tasas de inflación nacionales. El nivel estable de precios internacionales quedaba de un golpe desplazado hacia arriba.

La sincronía de la fase expansiva del ciclo económico, entre 1971 y 1973, en los EE.UU., Europa Occidental y el Ja-

pón, otorgó una posición privilegiada a los países productores de petróleo cara a practicar una política de precios al alza, basada en el establecimiento de un cartel organizado por medio de la OPEP. Así, el precio del barril de petróleo, tras el shock de 1973/74, se situaba a un nivel cinco veces superior al vigente en 1972 y, posteriormente, en 1979/80, se registraba una segunda elevación de importancia. Previamente, entre 1971 y 1975, los precios de los alimentos y de determinadas materias primas no energéticas habían experimentado también elevaciones sustanciales.

El fuerte aumento de precios de la energía, un *input* básico para la mayor parte de las actividades productivas, tuvo efectos recesivos e inflacionistas simultáneamente. En términos de un esquema de demanda y oferta agregada, implicaba en el plano inmediato un desplazamiento de la curva de oferta agregada de la economía hacia la izquierda y hacia arriba, elevando el nivel de precios a la vez que deprimía los niveles de producción y empleo. La alteración de precios relativos de la energía derivó inmediatamente en un deterioro de la relación real de intercambio en el comercio exterior de los países importadores de petróleo, y, dado el carácter insustituible a corto plazo de las importaciones de este producto, se tradujo en un masivo trasvase de rentas hacia los países de la OPEP. Así, por ejemplo, se ha estimado que mientras en 1973 las importaciones netas de petróleo de los países de la OCDE ascendieron a 33.800 millones de dólares, tres años más tarde su valor había subido a 116.300 millones. Del incremento de 82.500 millones, aproximadamente, 11.500 se debían a mayores volúmenes de importación, y los restantes 73.000 millones representaban puramente el encarecimiento de la factura petrolífera. Ello significaba que las economías industriales debían gastar por término medio un 2,3% *adicional* de su Producto Interior Bruto para importar las mismas cantidades de petróleo.

La transferencia de rentas hacia los países exportadores de petróleo reduce la capacidad de gasto en términos reales de los agentes económicos en países sin dotación propia ade-

cuada de recursos energéticos, *efecto de empobrecimiento real*, pero, a la vez, el encarecimiento de la energía tiene también un *efecto negativo sobre la productividad global de los factores de producción*, mermando la rentabilidad de la inversión, provocando la obsolescencia de buen número de procesos técnicos diseñados en una etapa histórica de energía barata, y estimulando una reducción en el empleo, mayor cuanto más rígidos a la baja se muestren los niveles de salario real. Por último, puede haber un *efecto inflacionista* si el impacto inicial sobre el nivel de precios al consumo del encarecimiento de la energía provoca un intento por parte de los trabajadores de evitar pérdidas en su poder adquisitivo, tratando de eludir mediante alzas nominales de los salarios lo que es, en definitiva, una disminución *en términos reales* de la capacidad de compra del conjunto de agentes económicos nacionales.

Por diversas razones, la crisis internacional incidió de un modo particularmente acusado en la economía española. El cuadro 1 compara los datos macroeconómicos más relevantes del período anterior a la crisis, 1961-74, con el comportamiento de las mismas variables en la segunda mitad de los años setenta y en los primeros años ochenta. Desequilibrio en las cuentas exteriores, tasas negativas de variación de la inversión en capital fijo, una tasa de inflación en ascenso continuo hasta 1977 —año en que supera el 25%— y, sobre todo, un deterioro espectacular en el mercado de trabajo. La gravedad del problema del empleo en la economía española en esos años se pone de relieve si tenemos en cuenta que no solamente se muestra incapaz de acoger a las nuevas generaciones que llegan a edad laboral, sino que se registra una intensa reducción del stock de puestos de trabajo existentes. Mientras la reducción del empleo agrícola responde a una tendencia estructural de largo plazo, común a otros países, la contracción en el empleo del sector industrial y la construcción, que pasa de 4,7 millones de puestos de trabajo en 1974, a 3,3 millones en 1985, no tiene parangón, por su envergadura, en el área de la OCDE. Si la gravedad del problema de desem-

CUADRO 1  
La crisis económica española

	Anterior a la crisis Promedio 1961-1974	Crisis económica 1ª etapa (1975-1978) Media 1975-1978	Crisis económica 2ª etapa (1979-1982) Media 1979-1982
Aumento del PIB (tasa anual real) .....	7,0	2,3	0,7
Tasa de paro .....	1,61	5,50	13,00
Crecimiento del empleo (tasa anual) ...	0,56	-1,46	-2,21
Precios al consumo .....	7,5	19,2	15,0
Saldo de la balanza de pagos por c/c (millones de dólares) .....	-221	-2.078	-3.351
Déficit público (porcentaje del PIB) ...	-0,38	-0,81	-3,85
Deuda exterior (millones de dólares) ...	3.490*	13.061	24.798
Inversión en capital fijo (tasa de incre- mento anual) .....	11,5	-2,1	-0,4
Inversión en capital fijo (porcentaje so- bre PIB) .....	22,5	21,5	19,4
Costes del trabajo. Crecimiento anual (%)	15,7	23,6	13,7
Gastos públicos totales (porcentaje a/ PIB) .....	21,6	27,1	33,5
Ingresos públicos (no financieros) (% so- bre PIB) .....	21,1	27,5	29,9

\* Año 1970.

Fuentes: *Papeles de la Economía Española*, nº 15 (1983).

pleo no desembocó en una gran crispación social es, posiblemente, porque los sectores juveniles en donde se registraban las tasas de paro más elevadas, contaban con el apoyo de las rentas familiares, y para los parados de mayor edad por lo general estaban disponibles las prestaciones por desempleo. Además, en algunas regiones existía también la posibilidad de trabajar en el sector de economía sumergida.

Son varias las razones que ayudan a entender el porqué de lo que se ha venido denominando *crisis diferencial española*: una dependencia de las importaciones de petróleo en la estructura del consumo energético particularmente elevada, una excesiva concentración de la producción industrial en sectores maduros en crisis, la falta de flexibilidad en el comportamiento del mercado de trabajo y la tardía reacción de las autoridades económicas son algunos de los factores



más comúnmente citados. Es cierto que la siderurgia, la construcción naval y el textil, sectores particularmente afectados por la crisis, absorbían en la España de 1973 el 28% del Producto Industrial frente a cifras sustancialmente menores en otros países industrializados. También lo es que un país carente de grandes recursos energéticos y en el que los ingresos por turismo contribuían tradicionalmente a compensar los déficits exteriores, se había de ver fuertemente afectado por la coyuntura internacional. Sin embargo, puede también mantenerse que el comportamiento de los agentes sociales y de las autoridades económicas no contribuyó, al menos en los años inmediatamente subsiguientes a la primera crisis del petróleo, a facilitar el ajuste a las nuevas circunstancias económicas y a sentar las bases para una recuperación duradera de la economía.

El comportamiento de los salarios en España durante la década de los setenta se caracterizó por una elevada y rápida indización con respecto a la evolución de los precios al consumo, y por una notoria insensibilidad de su evolución respecto a la situación del empleo. Ello permite destacar el mercado de trabajo español como particularmente rígido en el contexto de los países de la OCDE. Conforme avanzaba la década, aparecía una brecha creciente entre la tasa de variación de la productividad, condicionada por la atonía inversora y por el descenso en los niveles de utilización de la capacidad productiva, y la evolución de los salarios, que mantenían la inercia de rápido crecimiento anterior a la crisis.

Uno de los rasgos más peculiares de la economía española bajo la crisis económica ha consistido, en consecuencia, en la distorsión del precio del trabajo, con un encarecimiento relativo de este factor de producción en el momento en que más se ralentizaba su demanda.

El coste laboral real por unidad de producto constituye una medida adecuada de la evolución relativa de los costes laborales totales valorados en términos reales, por un lado, y

de la productividad, por otro. El coste laboral real recoge los pagos salariales en sentido estricto más las cotizaciones a la Seguridad Social, deflactados ambos conceptos por un índice de precios representativo de la producción final. Cuando el coste laboral real crece más que la productividad, el coste laboral real por unidad de producto experimenta una elevación y, manteniéndose constantes los restantes costes de producción, se produce una compresión del margen bruto de explotación por unidad de producto.

En el caso español, se registró entre 1970 y 1982 un encarecimiento del 41,6% en el coste laboral real por unidad de producto, lo que viene a reflejar un crecimiento del coste laboral real, en términos de los precios de los productos finales, superior en dicha magnitud al crecimiento registrado a lo largo de ese mismo período de tiempo por la productividad media observada. La mayor parte de la diferencia entre los ritmos de expansión de ambas variables se concentró entre 1973 y 1979, ocasionando una fuerte merma en la rentabilidad de las empresas industriales españolas durante la primera fase de la crisis económica (J. L. Malo; E. Ortega, 1984 (1)). A partir de 1980 se inicia un proceso de cierre de la brecha entre coste laboral y productividad y, por tanto, de recuperación de los márgenes de explotación por unidad de producto. Sin embargo, hay que tener presente que la brecha no se reduce principalmente por la moderación salarial, aunque ésta sea un hecho en la primera mitad de los ochenta, sino por las fuertes ganancias de productividad en la industria, *debidas en gran parte a una importante reducción del nivel de empleo*, ya que mientras la producción industrial permaneció estancada entre 1980 y 1982, el empleo industrial se redujo a una tasa anual acumulativa del 3,4%. Puede decirse, en consecuencia, que en el mercado de trabajo español se produce durante la crisis un ajuste más basado en las *cantidades* (el empleo) que en los *precios* (los costes labora-

---

(1) J. L. Malo de Molina, E. Ortega (1984): «La distorsión del precio del trabajo en la industria española en comparación con la experiencia de los países de la CEE». *Boletín Económico del Banco de España*.

les), y que, en buena medida, el aumento del paro en los primeros años ochenta no es sino el reflejo retardado de la falta de adaptación del precio relativo del trabajo a las nuevas circunstancias económicas nacidas al socaire de la crisis energética.

La intensidad relativa del encarecimiento del factor trabajo en otros países de la CEE fue durante el mismo período de tiempo muy inferior a la registrada en España. Así, el crecimiento del coste laboral real por unidad de producto fue en Italia del 17,5%, en Francia del 15,9, en Bélgica del 6,6, y aún menor en el Reino Unido y Alemania. En cuanto a Holanda y Dinamarca, registraron tasas de variación negativas. Esta evolución distinta de los costes de contratación de la mano de obra debe haber influido necesariamente en el hecho de que España haya presentado sistemáticamente durante esos años las más altas tasas de desempleo de Europa Occidental.

La actitud de las autoridades políticas ante el desencadenamiento de la crisis económica no está exenta de responsabilidad, tanto en su gestación como en su profundización. Tras la breve recesión de 1970-71, adoptaron una política económica excesivamente expansionista, y la evolución de la economía internacional permitió que la balanza de pagos española arrojara superávits de gran envergadura, alimentando una expansión monetaria que pronto se tradujo en una extraordinaria aceleración en el crecimiento de los precios. Las disponibilidades líquidas crecen a tasas anuales del 20% a comienzos de 1971, a finales de año al 23% y en 1973 al 25%. En el pasado, los episodios de expansión excesivamente rápida de la economía española encontraban su fin en situaciones críticas de balanza de pagos. En esta ocasión, la importante acumulación de activos exteriores impidió que esto ocurriera. Así, la economía española se enfrentó a las subidas de precios de la energía de 1973-74 con una situación de sobrecalentamiento económico que se manifestaba en una tasa de inflación netamente superior a la de los países del entorno y creciente. Un cambio de gobierno a mediados

de 1973 pone en marcha una política monetaria algo menos acomodaticia, con una previsión de incremento de la cantidad de dinero del orden del 20%. La restricción monetaria tuvo un efecto bastante superior al que se pretendía, ya que, dada la aceleración de la inflación, se tradujo en una desaceleración espectacular de los saldos monetarios en términos reales. De este modo, aunque la economía española aún mantuvo por razones de inercia un crecimiento importante en 1974, la recesión se veía venir desde mediados de 1973 por razones puramente internas (P. Martínez Méndez, 1982 (2)), a las que se añadirían los efectos del shock energético.

Una vez comenzada la crisis, una crítica habitual de la política económica española ha sido la de su falta de visión y su pasividad. Quizás se confiaba en que una recuperación de la actividad económica internacional evitaría la necesidad de elaborar un programa de ajuste económico para uso interno, forzosamente impopular y de consecuencias políticas negativas para el Gobierno de turno. Quizás la propia transición política, por la propia envergadura de la tarea a abordar en el plano institucional y por la conflictividad social que la acompañaba, impidió que los gestores del cambio político prestaran la debida atención a la situación económica. El hecho es que hasta el mes de julio de 1977, tras las primeras elecciones generales democráticas, no se dispone de un programa económico coherente. En octubre de ese año se firman los acuerdos conocidos como «Pactos de la Moncloa» y en noviembre se aprueba la ley de reforma fiscal. Sin embargo, las primeras actuaciones con visión de conjunto en materia de reconversión industrial habrían de esperar a 1980-81, y los errores en materia de política industrial fueron importantes. Baste señalar el caso de la industria siderúrgica, para la cual se decidió, justo al inicio de la crisis, llevar a cabo ambiciosos planes de expansión en la capacidad productiva basados en previsiones que extrapolaban tendencias anteriores. La diferencia entre tales previsiones, elaboradas en 1974, y el comportamiento efectivo de la demanda situaba a

---

(2) P. Martínez Méndez (1982): *El proceso de ajuste de la economía española: 1973-1980*. Banco de España. Servicio de Estudios. Estudios Económicos, nº 23.

esta última un 50% por debajo de aquella a la altura de 1979 (J. Mateu de Ros; M. Valle, 1980 (3)), con los consiguientes problemas en términos de exceso de capacidad, cargas financieras y pérdida de competitividad. Problemas similares de exceso de capacidad y falta de adecuación a la demanda de la estructura de la oferta se registraron en el sector naval.

Por otra parte, la actuación de los rectores de la política económica no contribuyó a dotar al país de una estructura de precios relativos que estimulara la respuesta adecuada por parte del sector privado a las nuevas circunstancias económicas: mediante subvenciones y mermas en los ingresos fiscales se procedió a absorber, en buena medida, el efecto de la elevación de los precios del petróleo en 1973-74, y el Plan Energético Nacional sufrió un importante retraso. A la vez, la necesidad de financiar con cotizaciones de empresarios y trabajadores una Seguridad Social que había de hacer frente a gastos rápidamente crecientes, condujo a que los costes laborales totales crecieran aún con mayor rapidez que los salarios en sentido estricto. Con ello, las cargas sociales que debía soportar las empresas aumentaban en el momento más inoportuno, configurándose como un auténtico impuesto que desalentaba el uso del factor trabajo. Además, resultaba notoria la falta de neutralidad de este impuesto, ya que gravaba más fuertemente los procesos productivos más intensivos en trabajo, representando una carga relativamente menor cuando más intensiva era la empresa en capital y trabajo altamente cualificado.

## **EL PAPEL DEL SECTOR PUBLICO DURANTE LA CRISIS**

Es difícil entender la transición política española, en un contexto de fuerte crisis económica, sin prestar atención a la actuación económica de las Administraciones Públicas y, más en concreto, a su reflejo presupuestario.

---

(3) J. Mateu de Ros, M. Valle (1980): «Algunas ideas en torno a la crisis siderúrgica». *Papeles de Economía Española*, nº 5.

Si el gasto público juega fundamentalmente el doble papel de facilitar la legitimación social de los poderes públicos y crear a la vez las condiciones adecuadas para permitir el desarrollo de la acumulación privada de capital, es necesario tener presente que sobre el Presupuesto de la Administraciones Públicas (AAPP) españolas recaía a mediados de los años setenta una tarea ingente. Por una parte, la instauración de un sistema democrático permitió la expresión de necesidades sociales sentidas por grupos de la población que no habían tenido posibilidad de defender eficazmente sus intereses en el régimen político anterior. Por otro lado, puede decirse que el desarrollo de las funciones del Estado del Bienestar en España padecía de un atraso histórico respecto al nivel económico alcanzado por el país. En tercer lugar, el intento de aminorar las tensiones sociales en un contexto delicado políticamente, y la brusca caída de la inversión privada, indujeron actitudes tendentes más bien a compensar *los efectos de la crisis* sobre el empleo y los ingresos de determinados colectivos laborales, que a plantear una estrategia de salida de la crisis basada en *políticas activas de ajuste al nuevo entorno económico*.

El gasto público en pensiones constituye la partida más importante dentro de los gastos por prestaciones sociales del presupuesto español. En pesetas constantes de 1973, el gasto en pensiones pasó de 153.600 millones de pesetas en dicho año, a 376.100 millones en 1982 (1.515.000 millones en pesetas corrientes), incrementando su peso en términos del PIB desde el 3,71% en 1973, al 7,62% en 1982. La elevación de la pensión media en términos reales, el fuerte aumento del número de pensionistas, la falta de correspondencia entre contribuciones y beneficios a que se accede (especialmente en el régimen especial agrario) y la caída de la tasa de actividad de la población —ligada al deterioro del mercado de trabajo—, llevaron a un desequilibrio creciente entre cotizaciones a la Seguridad Social y prestaciones financiadas por ésta, obligando no sólo a un rápido crecimiento de la presión fiscal representada por dichas cotizaciones, sino a un aumento progresivo de las transferencias

estatales como vía de financiación. Aunque con una cuantía global netamente inferior, también el gasto en subsidios de desempleo experimentó un rápido crecimiento, pasando del 0,17% del PIB en 1973 —un año en que la economía española vivía una situación de pleno empleo—, al 2,57% del PIB en 1982 —cuando la tasa de paro alcanzaba el 16%—. Finalmente, también el gasto en los denominados *bienes preferenciales* —educación, sanidad y vivienda— creció más rápidamente que el PIB, alcanzando en 1982 una participación del 7%, que superaba en algo menos de punto y medio la correspondiente a 1973.

El retraso en aplicar medidas de reconversión industrial condujo al mantenimiento artificial del empleo en líneas de producción cuya cuenta de resultados empeoraba de año en año. La traducción presupuestaria de esta actitud se advierte en el crecimiento de las subvenciones de explotación —transferencias corrientes de las AAPP a unidades productoras de bienes y servicios—, que pasaron en pesetas corrientes de 38.835 millones en 1973 a 94.722 millones en 1976 y 471.635 en 1982, representando, respectivamente, el 1, el 1,3 y el 2,5% del Producto Interior Bruto español de esos años. Las empresas públicas del INI o del patrimonio del Estado (RENFE, FEVE, etc.) fueron las principales destinatarias de estas ayudas sin futuro, ayudas que les permitirían seguir durante algunos años postergando un ajuste que llegaría en la década siguiente, con costes económicos muy elevados y con un tratamiento del personal laboral excedente absolutamente excepcional y privilegiado. Las cifras de subvenciones corrientes podrían completarse con las transferencias de capital recibidas por las mismas unidades productivas, que en muchos casos —en particular las que corresponden a extinción de deudas o ampliaciones de capital en empresas con pérdidas— no constituyen sino subvenciones encubiertas tendentes a evitar quiebras o compensar la descapitalización de la empresa. Solamente las transferencias de capital del Estado a empresas públicas suponían en 1982 un total de 95.656 millones de pesetas, a lo que habría que añadir 227.849 millones para organismos públicos de carácter comer-

cial, industrial y financiero, dentro de los cuales aparece en lugar destacado el Instituto Nacional de Industria, holding del que depende la mayoría de las empresas públicas del país.

Teniendo en cuenta lo que se acaba de comentar es fácil comprender que la fuerte dinámica al alza del gasto público a lo largo del período a que venimos haciendo referencia se habría de trasladar al contribuyente en forma de un aumento de la presión fiscal. En efecto, la insuficiencia y regresividad del sistema fiscal tradicional llevaron al Gobierno a promulgar una reforma fiscal en 1978, con cambios posteriores. Esencialmente supuso la introducción de una imposición personal sobre la renta de carácter progresivo, y una simplificación de la imposición indirecta, configurándose el Impuesto sobre el Valor Añadido como el tributo de carácter central en esta última. De esta forma la suma de impuestos y cotizaciones a la Seguridad Social pasó de representar el 19% del PIB en 1970, al 28% en 1982, habiendo continuado posteriormente su progresión. Sin embargo, ello no fue suficiente para compensar el aumento del gasto público total, que en porcentaje del PIB supuso ascender del 22% de 1970, al 37% de 1982, con el resultado lógico de un déficit público creciente.

En los años inmediatamente anteriores a la crisis, las cuentas agregadas de las Administraciones Públicas habían alcanzado una situación de equilibrio o ligero superávit, que se rompió a continuación para dar lugar en 1982 a un déficit que alcanza el 5,6% del PIB. En dicho año, los ingresos corrientes de las AAPP ya no eran suficientes ni para cubrir los gastos corrientes, por lo que se inició una situación que se repetiría en varios ejercicios posteriores, de ahorro negativo. El cuadro 2 ofrece información desagregada respecto a los principales componentes del gasto público en los años de referencia.

Una discusión del papel jugado por el sector público durante la crisis económica no puede quedar completa sin hacer referencia al impacto del gasto público como elemento de redistribución de la renta. Antes ya se ha aludido a la función de legitimación del gasto público; ahora se trata de ver en con-



**CUADRO 2**  
**Distribución funcional del gasto público**  
 (En porcentaje del gasto público total)

	1970	1974	1978	1980	1982
<b>1. Bienes públicos</b>	19,35	18,81	14,90	15,85	14,87
— Defensa nacional.....	7,57	7,42	6,10	5,97	5,30
— Servicios generales.....	11,78	11,39	8,80	9,88	9,57
<b>2. Gastos de distribución renta y riqueza</b>	58,68	63,27	67,85	65,30	60,47
— <i>Prestaciones sociales</i> .....	33,50	36,74	40,71	38,30	37,23
• Pensiones .....	18,17	21,74	30,08	25,88	24,32
• Desempleo.....	0,88	0,89	4,17	6,73	6,91
• Otras prestaciones .....	14,35	14,11	6,46	5,69	6,00
— <i>Bienes preferentes</i> .....	25,18	26,53	27,14	27,00	23,24
• Educación .....	8,50	7,94	10,04	9,87	8,04
• Sanidad.....	12,63	14,47	13,99	13,66	11,47
• Vivienda y servicios colectivos.	4,05	4,12	3,11	3,47	3,73
<b>3. Gastos de intervención del Estado en la economía</b>	21,97	17,92	17,25	18,85	24,66
— <i>Servicios económicos</i> .....	19,23	15,79	15,36	16,65	22,08
• Inversiones .....	10,50	9,44	6,44	4,99	7,52
• Subvenciones .....	3,97	4,07	4,85	6,27	6,63
• Transferencias .....	4,76	2,28	4,07	5,39	7,93
— <i>Intereses deuda pública</i> .....	2,74	2,13	1,89	2,20	2,58

creto hasta qué punto la vertiente del gasto de la Hacienda Pública contribuyó en España a reducir las desigualdades sociales, y, en consecuencia, a hacer aceptable para el conjunto de la población el funcionamiento de un sistema económico de libre empresa. Para ello es posible contar con un interesante estudio que toma como punto de referencia el año 1981 y realiza la distribución del gasto público entre niveles de renta familiar, aplicando básicamente el criterio del beneficio de quién se realizan los gastos (B. Medel, A. Molina, J. Sanchez, 1991 (4)). Excluyendo el gasto en servicio de la deuda pública y los gastos indivisibles, queda aquella parte del gasto público —la más importante cuantitativamente— que es posible asig-

(4) B. Medel, A. Molina, J. Sánchez (1991): «La incidencia del gasto público: veinte años después». *Economía Pública*, 11 (2).

nar a las familias y que incluye servicios sociales (educación, sanidad, vivienda y otros), bienes y servicios económicos (en agricultura, minería, industria, transportes, etc.) y transferencias (fundamentalmente pensiones y subsidios de desempleo). Las principales conclusiones que se obtienen de asignar el gasto a las familias, una vez clasificadas por decilas, según la renta media familiar, son los siguientes:

a) El gasto público español tuvo una gran importancia redistributiva, como lo prueba el hecho de que en la primera, segunda y tercera decila la incidencia del gasto total divisible más las transferencias en porcentaje de la renta familiar se situó, respectivamente, en el 119, 80 y 62%, mientras que en la octava, novena y décima, fue del 36, 34 y 31%.

b) Los gastos en servicios sociales fueron los más fuertemente redistributivos, alcanzando una incidencia del 46% en la primera decila y del 7% en la última.

c) El gasto en la producción pública de bienes y servicios de carácter económico benefició fundamentalmente a los grupos de renta intermedios, alcanzando su máxima incidencia, con el 11%, en las decilas cuarta, quinta y sexta.

d) Los gastos de transferencia, cuyo componente más destacado eran las pensiones, tuvieron un fuerte peso relativo en la primera decila, con el 65%, su incidencia decreció hasta la sexta decila y posteriormente volvió a elevarse, alcanzando el 16% en la décima decila.

Aun con todas sus limitaciones metodológicas, entre ellas el utilizar por razones de disponibilidad de datos la familia y no el individuo como unidad de imputación, lo que implícitamente presupone que el bienestar de una familia para una renta dada es independiente del número de sus miembros, este ejercicio empírico permite constatar una contribución positiva del Presupuesto Público a la atenuación de las tensiones sociales en una época caracterizada por el agravamiento del problema del desempleo y la afluencia de presiones reivindicativas.

## EL SISTEMA FINANCIERO Y LA CRISIS BANCARIA

El sistema financiero español se configuró históricamente al margen de cualquier competencia exterior y en un entorno fuertemente reglamentista. A finales de la década de los sesenta, los rasgos fundamentales del sistema financiero tradicional español estaban aún presentes: carencia de los instrumentos adecuados para desarrollar una política monetaria activa, y bloqueo de los mecanismos que dan lugar a la competencia entre las instituciones financieras. Unos tipos de interés reglamentados y artificialmente bajos conducían al racionamiento administrativo de los fondos de préstamo en vez de permitir su asignación a través del mercado, a la vez que se establecían, vía coeficientes de inversión obligatoria, canales de financiación de carácter privilegiado destinados a determinados sectores (construcción naval, bienes de equipo, siderurgia, etc.) o empresas. Las diferentes instituciones que operaban en el sistema crediticio —Banca Privada Comercial, Banca Industrial, Cajas de Ahorro y Entidades de Crédito Oficial, principalmente— tenían rígidamente compartimentadas sus funciones respectivas, estaban sometidas a distintos coeficientes y veían fuertemente controladas sus posibilidades de expansión por normas de carácter administrativo. A partir de 1969, la reforma del sistema financiero español buscó la potenciación de los mercados financieros y la desregulación de la operatoria de sus agentes. En función de ello se adoptaron decisiones conducentes al logro de dichos objetivos a través de cinco líneas principales de actuación:

- 1) La liberalización progresiva de los tipos de interés.
- 2) El establecimiento de un calendario —alterado en diversas ocasiones— para la reducción de los coeficientes de inversión obligatoria.
- 3) El abandono de la pretensión de encasillar a cada tipo de entidad de crédito en una especialización impuesta por ley, para configurar, en cambio, instituciones del tipo «banca universal» abiertas a la posibilidad de realizar todo tipo de

operaciones, con la única limitación de sus propias capacidades o vocación.

4) Abrir vías de acceso a nuevas instituciones e instrumentos financieros, facilitar la expansión geográfica de las entidades existentes y permitir la instalación en España de la banca extranjera.

El sistema financiero español se transformó a lo largo de los años setenta y ochenta siguiendo las directrices arriba mencionadas. La explosión inflacionista de la primera mitad de la década de los setenta obligó a abandonar la tradicional pasividad del Banco de España en cuanto a la creación de liquidez, para pasar al control de las magnitudes monetarias básicas, optándose en el caso español por una variable-objetivo basada en la cantidad de dinero, bajo la definición inicial de *Disponibilidades Líquidas* o M<sub>3</sub>, y posteriormente de los *Activos Líquidos en Manos del Público* o M<sub>4</sub>.

La reforma del sistema financiero ha traído consigo una mayor eficacia en la asignación del ahorro, y una importante modernización en los hábitos financieros. Sin embargo, los años de la transición vieron el comienzo de una crisis bancaria de una gran profundidad, que se prolongaría desde 1978 a 1985, afectando a nada menos que 58 bancos que representaban el 27% de los recursos del sistema bancario y del empleo del sector. Las causas de esta crisis tienen un doble origen, ya que, por una parte, respondían a factores externos a las propias entidades relacionados con la difícil coyuntura económica de esos años y con los cambios en el propio marco financiero y, por otro, tenían que ver con la defectuosa gestión —acompañada con frecuencia de prácticas ilegales— de los propios banqueros y directivos de los bancos afectados por la crisis (A. Cuervo, 1988 (5)).

La crisis de rentabilidad de la empresa española influyó negativamente en las entidades financieras acreedoras. Con una fuerte dependencia del endeudamiento, la elevación de

---

(5) A. Cuervo (1988): *La crisis bancaria en España 1977-1988*. Ariel.

los tipos de interés nominales y la caída de la rentabilidad de sus inversiones se conjugaron para comprometer la solvencia de buen número de empresas, de modo que la cartera de créditos de las entidades financieras más comprometidas en la actividad de banca de empresas comenzó a presentar un importante porcentaje de fallidos y morosos.

Por su parte, la propia liberalización del sistema bancario generó una competencia entre entidades tendente a conseguir los mayores índices de crecimiento en la captación de pasivo, por la vía principalmente de la expansión del número de oficinas. Ello da origen rápidamente a un sistema crediticio sobredimensionado —5.437 oficinas en 1973 y 16.046 en 1983—, con múltiples sucursales de pequeño tamaño, en que el volumen de negocio por empleado resulta muy reducido en relación a la media europea. El resultado es una elevación de los costes de intermediación financiera, que acaba sopor-tando el sistema productivo a través de un encarecimiento del crédito.

Sin embargo, la causa más importante de la crisis bancaria fue la falta de profesionalidad de muchos de los nuevos banqueros que entraron en el negocio bancario al socaire de los aires liberalizadores en cuanto a la permisividad para la creación de nuevas entidades. Es a estos bancos de reciente creación a los que afectó mayoritariamente la crisis. En ocasiones se trató de operaciones especulativas ligadas a la compra de un banco preexistente, al que a continuación se embarca en una política de arriesgadas inversiones inmobiliarias y pago de altos intereses para captar pasivo a cualquier precio, una vez aparecen los problemas de liquidez.

La intervención oficial ante la crisis bancaria vino condicionada por la falta de un marco legal adecuado para el tratamiento rápido de situaciones de insolvencia y por la limitada capacidad inspectora del Banco de España, que a partir de entonces comenzó a dotarse de los medios adecuados para ello. Bajo la presión de la crisis surgió el Fondo de Garantía de Depósitos en Establecimientos Bancarios en 1977, y se

modificaron sus funciones en 1980, ampliando los límites de los depósitos garantizados y la capacidad de actuación del Fondo, hasta convertirlo en un instrumento de las operaciones de salvamento de bancos en crisis, de tal modo que en realidad sólo en dos ocasiones actuó como asegurador de depósitos, y en el resto contribuyó financieramente al saneamiento de los bancos para posibilitar después su funcionamiento normal con nuevos equipos directivos y nuevos propietarios. Una vez saneado el banco, se procedía a su subasta y adjudicación a un grupo o banco privado que completaba el saneamiento.

La expropiación de RUMASA, en febrero de 1983, tras un largo período de obstrucción a la labor informativa del Banco de España, fue un episodio más de la crisis bancaria. En este caso se trataba de un *holding* que controlaba diversos bancos, de los que obtenía los recursos para la acelerada expansión del grupo empresarial. En el momento de la expropiación las pérdidas acumuladas por el grupo ascendían a 346.092 millones de pesetas.

Los costes monetarios de la crisis bancaria han sido muy elevados. Corresponden, por una parte, a las aportaciones del Fondo de Garantía de Depósitos para el saneamiento de los bancos y la devolución de los depósitos garantizados y al Banco de España por sus ayudas crediticias; por otra, al Estado, por su aportación directa al saneamiento de RUMASA, y, por último, a la banca privada por su contribución al saneamiento de los bancos en crisis y a los accionistas de éstos por la pérdida de su capital. Una estimación de Alvaro Cuervo (1988) cifra la contribución del sector público en 1.215.000 millones de pesetas constantes de 1985, y la del sector privado en 365.109 millones de pesetas más. La razón fundamental que se ha dado para no permitir la desaparición pura y simple de los bancos en situación técnica de quiebra se ha centrado en la conveniencia de evitar una crisis de confianza en el sistema financiero español, tanto a nivel nacional como internacional, proteger al pequeño ahorrador (aunque éste, en realidad, puede quedar suficientemente protegido a

través de un sistema de seguro de depósitos con un límite superior) y evitar las pérdidas de empleo, argumento este último común a otras operaciones de reconversión industrial.

### **LOS RESULTADOS DEL PROCESO ECONOMICO: CAMBIOS EN LA DISTRIBUCION DE LA RENTA**

Una vez destacados algunos de los rasgos más importantes de la evolución de la economía española durante la transición política, llega el momento de contemplar sus efectos sobre los ingresos de la población española, distinguiendo para ello entre la *distribución funcional de la renta* —según sea el factor de producción que es objeto de remuneración—, la *distribución personal* —atendiendo a la posición de las familias españolas por decilas de la escala de rentas— y la *distribución territorial*, que atiende a la distribución por regiones.

En lo que se refiere a la distribución funcional de la renta, lo más característico es el aumento de la participación de las rentas del trabajo entre 1970 y 1980 y su disminución posterior, en el quinquenio 1980-85, aunque la tendencia sea exclusivamente al alza en el componente de la remuneración laboral constituido por las cotizaciones sociales. Las rentas del capital siguen justamente la tendencia opuesta. Naturalmente, ello tiene que ver con las alzas salariales de los años setenta, seguidas en la década siguiente por una considerable reducción del empleo asalariado en la industria y una mayor moderación salarial. En cuanto a las rentas mixtas, la tendencia más destacada es la reducción de la importancia relativa de las de origen agrario.

Mayor interés presenta, para el análisis de las consecuencias sociales del comportamiento de la economía española, la evolución de la distribución personal de la renta. Las Encuestas de Presupuestos Familiares permiten estudiar la distribución por decilas de población —clasificada según el gasto *per capita* neto— del gasto total. Como puede observarse en el cuadro 3, durante el período 1973-81, en que las dificulta-

des económicas fueron mayores, la sociedad española experimentó una pequeña mejora en la distribución de la renta; entre 1982 y 1985 —años de estancamiento económico— la distribución del gasto se mantuvo prácticamente inalterada y la fase posterior de recuperación económica coincidió con una mejora distributiva.

CUADRO 3  
Porcentaje del gasto *per capita* del hogar por decilas de la población sin acumular

Decila	1973	1981	1985	1986	1987	% 87/73
1 .....	2,97	2,99	2,99	3,13	3,25	9,43
2 .....	4,55	4,63	4,58	4,69	4,86	6,81
3 .....	5,66	5,71	5,69	5,80	5,93	4,77
4 .....	6,73	6,76	6,75	6,89	6,94	3,12
5 .....	7,78	7,81	7,81	7,95	7,95	2,19
6 .....	8,99	9,00	8,99	9,11	9,09	1,11
7 .....	10,44	10,40	10,40	10,50	10,43	-0,10
8 .....	12,24	12,27	12,30	12,39	12,18	-0,49
9 .....	15,10	15,24	15,34	15,24	15,00	-0,66
10 .....	25,54	25,18	25,14	24,31	24,37	-4,58

Fuente: C. Escribano (1990).

Pasando de la distribución de la renta a un *análisis de la pobreza* (C. Escribano, 1990 (6)) y tomando como línea de pobreza la correspondiente a la mitad del gasto medio *per capita* de los hogares españoles, se obtiene una serie de conclusiones interesantes:

— La proporción de pobres en la población baja de 1973 a 1981, aumenta ligeramente durante la primera mitad de los ochenta y disminuye posteriormente (18,9 por 100 en 1973 y 16,03 por 100 en 1987).

— Atendiendo no sólo al número de pobres, sino a la intensidad de la pobreza, puede afirmarse que la incidencia de la pobreza no aumenta a partir de 1973 y se reduce notablemente a partir del inicio de la recuperación económica.

(6) C. Escribano (1990): «Evolución de la pobreza y la desigualdad en España, 1973-1987». *Información Comercial Española*, octubre.



— La mayor incidencia de la pobreza en términos de participación porcentual dentro de cada categoría sociolaboral se da entre los jornaleros del campo y los parados, con niveles cercanos al 40 por 100. Los agricultores sin asalariados y los retirados y pensionistas presentan también niveles altos, pero decrecientes; en cambio, la categoría de obreros ve crecer su porcentaje de población por debajo de la línea de pobreza entre 1981 y 1986.

— Las características personales más correlacionadas con los índices de pobreza a la altura de los años ochenta son el nivel de estudios, el tamaño del hogar y el paro. Si se comparan hogares con características similares, excepto en su tamaño, se observa que aquellos que tienen seis o más miembros tienen un gasto *per capita* notablemente inferior que los de menor tamaño y, por tanto, una probabilidad muy superior de encontrarse en una situación de pobreza.

Finalmente, atendiendo a la *desigualdad regional en la distribución de la renta*, puede decirse que la crisis económica, en lo fundamental una crisis industrial, dañó particularmente a las regiones de la cornisa cantábrica, poco diversificadas y con un tejido industrial centrado en sectores básicos (minería, siderurgia, construcción naval, bienes de equipo). La región valenciana, Murcia y la provincia de Barcelona se vieron también afectadas por el proceso de desindustrialización, aunque el sector servicios pudo actuar en estos casos como factor de compensación. Madrid y los dos archipiélagos atravesaron la crisis bastante bien y aumentaron su participación en el PIB español. En menor grado, las regiones del valle del Ebro tuvieron también un comportamiento bastante aceptable. Entre las regiones de menor nivel de desarrollo fue Castilla-La Mancha la que registró una mayor pérdida relativa en términos de su participación en el PIB español, mientras Extremadura y Galicia obtenían avances significativos.

La paralización e incluso el cambio de signo de los grandes movimientos migratorios característicos de la etapa de expansión económica de 1960-75 durante los años de crisis,

frenó fuertemente el proceso de convergencia en los niveles relativos de renta *per capita* entre las distintas regiones españolas, si bien no lo detuvo totalmente. Entre 1985 y 1989 la convergencia sí parece, en cambio, haberse detenido, aunque la acción redistributiva de las administraciones públicas permitió que continuara lentamente la reducción de las diferencias en términos de renta familiar por habitante (J. Alcaide, J. R. Cuadrado, E. Fuentes, 1990 (7)).

## CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo se ha sostenido que la economía española atravesó, coincidiendo con la transición política, por una situación de crisis que, aunque prácticamente omnipresente a escala internacional, presentó mayor gravedad en España por diversas razones. Estas tienen que ver con las peculiaridades de la estructura productiva española y con las dificultades que tuvieron las autoridades económicas para encarar la crisis con un programa realista de ajuste económico, lo que, a su vez, es, en parte, consecuencia de su falta de legitimidad democrática, hasta que a mediados de 1977 se celebraron las primeras elecciones generales. El que el primer programa económico del gobierno surgido de las elecciones buscara el consenso explícito de la oposición política y de los sindicatos es altamente significativo. La conflictividad social, ligada a la presión inflacionista y a la desaceleración de la economía, desbordaba el marco de las relaciones laborales del franquismo e impedía que cualquier política económica tendiente a frenar el desequilibrio externo y la inflación pudiera gozar de eficacia. En este sentido particular, el inicio de la crisis económica y las reivindicaciones cada vez más fuertes de la clase obrera organizada contribuyeron, sin duda, a la crisis política del franquismo y a la salida democrática, y posteriormente la voluntad de alcanzar acuerdos pactados permitió frenar el progresivo deterioro de la situación económica.

---

(7) J. Alcaide, J. R. Cuadrado, E. Fuentes (1990): «El desarrollo económico español y la España desigual de las autonomías». *Papeles de Economía Española*, 45.

El que fuera posible postergar durante cierto tiempo el ajuste de las industrias en crisis (siderurgia, construcción naval, textil) cubriendo con subvenciones las pérdidas correspondientes, sanear con fondos públicos el sistema bancario para impedir situaciones de pánico (crisis bancaria) y, a la vez, incrementar fuertemente el gasto en pensiones, en educación y en subsidios de desempleo, nos suministra otra clave interpretativa potencialmente importante. Las administraciones públicas españolas pudieron dilatar en el tiempo la reducción de plantillas en las grandes empresas y dar a estos excedentes laborales un trato sumamente favorable, lo que contribuyó a que en los momentos más delicados de la transición política no hubiera tensiones sobreañadidas. Paralelamente fue posible satisfacer, al menos, una parte de la demanda de protección social (subsidio de desempleo, pensiones) y de las aspiraciones de movilidad social ascendente (educación) de aquellas capas de la población que habían tenido menos posibilidades de expresar públicamente sus intereses en el régimen anterior, debido a que la capacidad fiscal del país lo hacía asequible. Ello era buena muestra de que España había alcanzado en los años setenta un nivel de renta *per capita* que permitía a los sucesivos gobiernos utilizar el presupuesto como un elemento amortiguador de las tensiones generadas por el cambio político. Una vez llevada a cabo una reforma fiscal modernizadora, el gasto público creció mucho más deprisa que el PIB.

A diferencia de lo ocurrido en los países del Este, la transición política no necesitó de un cambio radical del modelo económico. A comienzos de los años setenta la economía española era ya una economía industrial desarrollada que había reducido distancias en la década anterior respecto a los niveles de productividad de los países europeos más avanzados. La deuda exterior era sumamente reducida, y ello concedía también un margen respetable para obtener financiación externa ante dificultades transitorias de la balanza de pagos.

La tradición española de proteccionismo comercial, exce-

siva regulación de la vida económica y rigidez en el mercado de trabajo se reveló como un problema importante al tener que modificar los comportamientos económicos en una economía que necesitaba mejorar su competitividad y romper con la anómala combinación de alta tasa de paro y elevados crecimientos salariales. No fue, sin embargo, una dificultad insalvable, y la contigüidad geográfica a la Comunidad Económica Europea resultó un elemento de apoyo fundamental, ya que, a efectos prácticos, las autoridades españolas pudieron transmitir a la opinión pública la idea de que el programa necesario para reformar la economía y salir de la crisis coincidía en lo sustancial con el exigible para poder integrarse en la CEE y en el Sistema Monetario Europeo, temas para los que existía un amplio consenso en el país, derivado tanto de razones estrictamente económicas como de otras de tipo cultural e ideológico, en una sociedad que aspiraba a superar su tradicional aislamiento internacional y a homologarse políticamente con los regímenes democráticos de su entorno.

#### RESUMEN

*En este trabajo, su autor se propone contribuir a la comprensión de las relaciones mutuas entre los cambios políticos y la situación económica en la etapa de la transición hacia un régimen democrático. Para el caso español, fija el período de análisis en el comprendido entre los años 1974 y 1982. El autor se interroga sobre las cuestiones de si la situación económica facilitó el cambio político o si fue el contexto de transición política el que influyó sobre la coyuntura económica. Al mismo tiempo, analiza la situación económica internacional en el período considerado y su impacto en la economía española.*

#### RÉSUMÉ

*Dans ce travail, l'auteur s'efforce de contribuer a la compréhension des rapports existant entre les changements politiques et la situation économique pendant l'étape de transition vers un régime démocratique. Dans le cas espagnol, la période analysée se limite aux années 1974-1982. Il pose la question de savoir si la situation économique y a facilité les transformations politiques ou si, par contre, le contexte de transition politique a eu une influence sur la conjoncture économique. En même temps, il analyse la situation économique internationale pendant cette même période et ses répercussions sur l'économie espagnole.*

### SUMMARY

*In this paper, the author sets out to make a contribution to understanding the mutual relationships between the political changes and the economic situation in the period of transition to democracy. In the case of Spain, he takes the period from 1974 to 1982 for his analysis. His article broaches the question of whether it was the economic situation that fostered the political change, or whether it was the context of political transition that exerted an influence on the economic climate. At the same time, he analyses the international economic situation in the period under study, and its impact on the Spanish economy.*

*Palabras clave:* Transición democrática, Política económica, España.

