

## Relaciones de intercambio sectoriales y desarrollo industrial. España, 1954-1972\*

● M.ª TERESA SANCHIS LLOPIS  
Universitat de València

### Introducción

A pesar de que el crecimiento económico español a lo largo del siglo XX se ha caracterizado por una apreciable continuidad, sólo interrumpida por la Guerra Civil y la etapa autárquica<sup>1</sup>, las transformaciones en la estructura productiva durante los cincuenta y los sesenta implicaron la consolidación del proceso de industrialización y un acortamiento significativo de distancias de la economía española con los países más avanzados de su entorno<sup>2</sup>. Este trabajo se circunscribe a los años del denominado en ocasiones «milagro económico español», en un intento de avanzar en el análisis de las transformaciones de la estructura productiva protagonista del crecimiento, con un doble objetivo. Por un lado, remarcar, a través del análisis de la estructura de precios relativos, que en estos años tuvo lugar la modernización de la estructura productiva española. Por otro, presentar las tensiones inflacionistas de origen sectorial como representativas de los desequilibrios de un proceso de expansión consolidado bajo el impulso del sector industrial, a pesar del tradicional atraso del sector agrario y de la creciente desviación de recursos hacia los servicios y la construcción.

Los resultados obtenidos revelan que la etapa de mayor crecimiento de la industria española coincide también con unas relaciones de intercambio favorables al resto de sectores, en particular, a la agricultura, los servicios y la construcción. Entre ellas resulta especialmente sorprendente el empeoramiento frente a la agri-

\* Agradezco las sugerencias recibidas por parte de los profesores Jordi Palafox, Antonio Cubel, Rafael Doménech y Salvador Almenar, y a Ezequiel Uriel el haberme proporcionado la serie enlazada de Contabilidad Nacional cuando todavía estaba en fase de elaboración. Cualquier error cometido es de mi exclusiva responsabilidad.

1. Carreras (1989); Morellà (1992); Prados (1995).
2. Prados (1995a y 1995b).

cultura, máxime cuando diversos historiadores económicos han tendido a conceder una relevancia notoria a una relación favorable al sector secundario para que se inicie un proceso sostenido de desarrollo económico<sup>3</sup>. En conjunto, una evolución de los términos de intercambio contraria a la industria implica que el importante esfuerzo modernizador realizado en su seno tuvo lugar a pesar de las transferencias de renta hacia sectores menos productivos y de la existencia de obstáculos a su propio crecimiento derivados del atraso de otros sectores.

Tras esta breve introducción general, el trabajo se organiza como sigue. En el segundo apartado se miden los cambios en la composición de la estructura productiva y en los precios relativos, estableciéndose una relación entre ambos, con el objetivo de mostrar los cambios en las relaciones de precios antes y después del Plan de Estabilización, entre 1954-1972. En el apartado tercero, se analizan los factores determinantes de la evolución de estos últimos, en base a las directrices de un modelo de determinación de precios, en condiciones de competencia imperfecta. Este análisis se restringe al periodo 1963-1971, debido a las limitaciones impuestas por la información estadística disponible sobre salarios y horas trabajadas, fundamentalmente<sup>4</sup>. En el cuarto apartado, en conexión con los resultados obtenidos, se discuten las implicaciones sobre el crecimiento a largo plazo de los cambios en la estructura de precios relativos. Por último, en el apéndice I se describe la construcción de las variables utilizadas.

### **Crecimiento e inflación sectorial entre 1954 y 1972**

Un aspecto previo al análisis de los cambios en la estructura de precios y en la producción es justificar las razones que han llevado a la selección de las series de Contabilidad Nacional frente a las otras alternativas posibles. Éstas son fundamentalmente cuatro. En primer lugar, permiten obtener información más desagregada y de mayor cobertura frente a los índices de precios al consumo o al por mayor<sup>5</sup>. En segundo lugar, estos últimos tienen la desventaja de presentar una estructura de ponderaciones constante a lo largo del periodo, mientras que los deflatores recogen conjuntamente los cambios en los precios y en la producción. En tercer lugar, ni el índice de precios al por mayor, sólo con información sobre precios a pie de fábrica, ni el índice de precios al consumo incorporan un grupo específico de servicios, uno de los sectores más inflacionistas durante los sesenta, mientras que la Contabilidad

3. González (1979, pp. 115); Tortella (1994, pp. 276), consideran que la mejora de los términos de intercambio de la industria frente a la agricultura supuso un importante incentivo para la inversión privada en la industria entre 1945 y 1955.

4. En el apéndice I se comentan estas limitaciones.

5. Una recopilación de las series históricas de índices de precios en España para el periodo 1913-1987 se puede encontrar en De Ojeda Hiseley (1988).

Nacional recoge una amplia gama de actividades correspondientes a este sector. Y, por último, las razones de la elección se deben a que las estadísticas de Contabilidad Nacional presentan información homogénea sobre precios y producción, haciendo referencia a un amplio espectro de la producción nacional.

Para el periodo 1954-1972 existen dos series alternativas de Contabilidad Nacional. Por un lado, tenemos la CNE de base 1958 y la CNE de base 1964, que son dos series homogéneas en cuanto al procedimiento de elaboración y que no presentan discontinuidades. Por otro lado, se dispone del enlace realizado por Uriel y Moltó entre la CNE de base 1958, la CNE de base 1970 y las posteriores. Se ha elegido esta última serie, porque se considera que la CNE70 presenta una evolución sectorial de la producción más coherente con otros indicadores que lo reflejado por la CNE64<sup>6</sup>.

### *Cambios en la composición de la estructura productiva*

Durante el periodo comprendido entre 1954 y 1972 la tasa de crecimiento medio del PIB fue del 13,09% a precios corrientes y del 5,64% a precios constantes, mientras que los precios implícitos lo hicieron al 7,05%. La etapa de mayor crecimiento correspondió a la primera mitad de los sesenta, debido en parte a los efectos favorables de las medidas liberalizadoras del Plan de Estabilización. El elevado aumento de esta magnitud en términos reales fue el resultado de la notable expansión del sector industrial, y también, aunque con menor importancia relativa, de los servicios y de la construcción.

Si bien el crecimiento entre 1954-59 fue claramente inferior al de los sesenta (cuadro 1), fue lo suficientemente elevado como para romper con el estancamiento en la producción característico de la década de posguerra<sup>7</sup>. El sector más dinámico durante la segunda mitad de los cincuenta fue el industrial, siendo las industrias de bienes de equipo (metales y maquinaria) y de insumos básicos (energía y extractivas), las que más crecieron. Por el contrario, el promedio de las «otras industrias manufactureras», básicamente productoras de bienes de consumo, y el sector de la construcción lo hicieron más lentamente. A un nivel más desagregado, como el recogido en el cuadro 2, se pueda apreciar ya en la segunda mitad de los cincuenta, el despegue de las industrias manufactureras de mayor elasticidad renta, como el «calzado y vestido», y las industrias de «papel y productos de papel», con tasas de crecimiento por encima de la media del conjunto del sector industrial.

6. El principal problema que presenta la serie elegida es el cambio de escala entre ambas series que obliga a reescalar al alza los años anteriores a 1964. Sin embargo, esto no afecta a los propósitos de este trabajo, en el cual se valoran las tasas de crecimiento y los precios relativos, aspectos ambos respetados en el enlace.

7. García Delgado (1987); Carreras (1989); Morellà (1992); Prados (1995b).

**CUADRO 1**  
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL POR SECTORES, 1954-72.

Sectores	1954-59	1960-66	1966-72
Agricultura	2,75	1,70	2,42
Industria	6,56	11,49	9,58
I. Energéticas	7,24	8,58	7,99
II. Extractivas	7,22	11,99	10,36
III. Metales y Maquinaria	11,74	16,71	10,94
IV. Otras manufacturas	4,31	9,58	7,72
V. Construcción	1,83	14,31	5,00
Servicios	5,37	9,46	5,92

Fuente: Elaboración a partir de la serie enlazada de Contabilidad Nacional, Uriel y Moltó (1995).

Durante los sesenta el desarrollo de la industria española se acelera de forma notable. A partir de 1961 se inician doce años de crecimiento ininterrumpido, durante los cuales su composición y dinámica sectorial cambian profundamente, pero siguiendo las directrices iniciadas en la década precedente. Las industrias de bienes de equipo y de bienes básicos llegan a doblar en volumen a las de bienes de consumo. Sin embargo, con el aumento del consumo de bienes de elevada elasticidad renta, un conjunto cada vez más amplio de industrias manufactureras crecen por encima de la media del sector industrial. A las arriba citadas se añaden otras nuevas, como la industria de la «madera, corcho y muebles», y el grupo de «otras industrias manufactureras». Esto es una muestra de la progresiva diversificación

**CUADRO 2**  
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS, CRECIMIENTO ANUAL (%).

Sectores	1954-59	1960-66	1966-72
Industria manufacturera	4,18	9,58	7,72
Alimentos, bebidas, tabaco	2,55	8,20	5,11
Textil	2,56	5,49	4,39
Calzado y vestido	8,26	13,83	8,21
Madera, corcho y muebles	5,01	8,95	8,03
Papel, productos papel	8,11	15,09	12,54
Otras manufacturas	3,50	12,05	8,36
<b>Total industria</b>	<b>6,56</b>	<b>9,60</b>	<b>7,25</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de Instituto de Estudios Fiscales (1969) y INE (1973).

que está experimentando la composición del consumo, ante el rápido crecimiento del nivel de renta per cápita, que favorece al conjunto de la población española.

Los servicios y la construcción también se vieron involucrados en el espectacular aumento de la renta. El vigor del proceso de urbanización, las transformaciones en los medios de transporte y comunicación y la expansión del turismo son factores coadyuvantes de la creciente terciarización de la economía española, que hubo de hacer frente tanto a los requerimientos que procedían del crecimiento industrial como a las mayores necesidades financieras y de comercialización de una agricultura en proceso de transformación<sup>8</sup>.

La recuperación de la trayectoria de crecimiento a largo plazo, iniciada en los cincuenta, culmina pues en la década siguiente con una aproximación de la estructura productiva a la de los países más avanzados. El cambio tecnológico estuvo protagonizado por tres sectores, el energético, el químico y el de construcción de maquinaria de todo tipo, desde los que se difundió rápidamente hacia el resto de la economía<sup>9</sup>.

### *Inflación y cambios en los precios relativos*

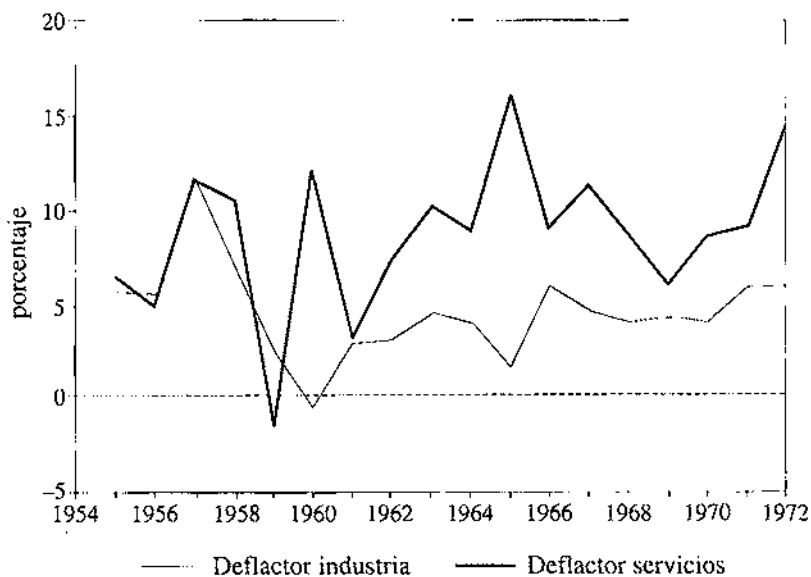
Al considerar la evolución de los precios durante los años cincuenta, el primero de los rasgos a destacar es, sin duda, la elevada inflación de los bienes agrarios frente al resto de sectores, entre los cuales apenas existen diferencias significativas, con una inflación media en todos ellos inferior a la del deflactor del VAB. Sin embargo, a partir de 1960 se aprecian dos importantes cambios de tendencia. Por un lado, los precios de los bienes agrarios evolucionan lenta pero paulatinamente hacia un comportamiento menos volátil y más moderado. Por otro lado, se manifiesta por primera vez el llamado fenómeno de la *inflación dual*, con una tasa de inflación media más elevada en los servicios y en la construcción que en los bienes industriales (gráfico 1).

El lento crecimiento relativo de las producciones agrarias y el desequilibrio en el abastecimiento de algunos servicios y en la construcción empeoraron las relaciones de intercambio del sector industrial frente al resto de la economía. Frente a los bienes agrarios esta tendencia se mantuvo hasta la segunda mitad de los sesenta, y sólo a partir de 1966 se consiguió cierta estabilidad (gráfico 2). Los precios agrarios transmitieron parte de las mejoras en productividad del sector a los

8. García Delgado (1987).

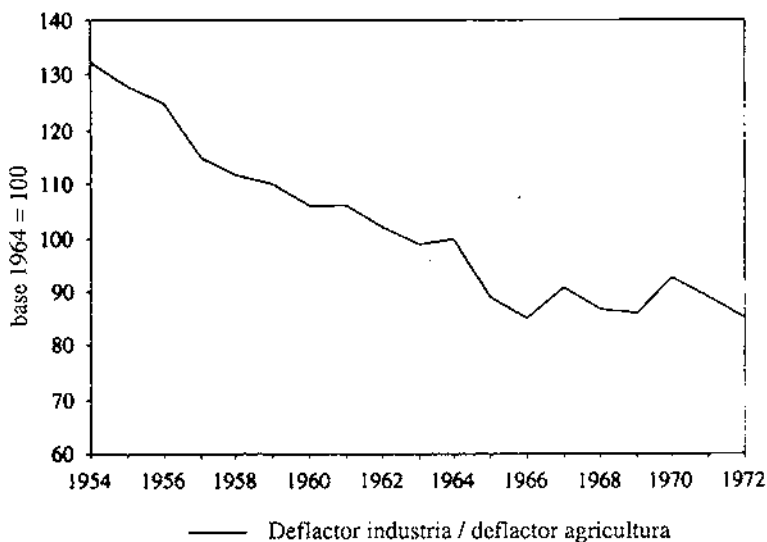
9. En los estudios realizados en el seno de la Fundación INI por Fanjul, Maravall, Pérez Prim, Segura (1975); Maravall, Pérez Prim (1975) y Martín, Romero, Segura (1980) a partir de las tablas *input-output*, se llega a la conclusión de que las industrias de bienes intermedios (siderurgia, metalurgia no ferrosa y química de todo tipo), son el verdadero núcleo de la estructura industrial en la década de los sesenta, por sus importantes efectos hacia delante y hacia atrás que revolucionaron la estructura productiva de la economía española.

**GRÁFICO 1**  
**INFLACIÓN DUAL: INDUSTRIA FRENTE A SERVICIOS, 1955-1972.**  
 (Tasa de variación anual)



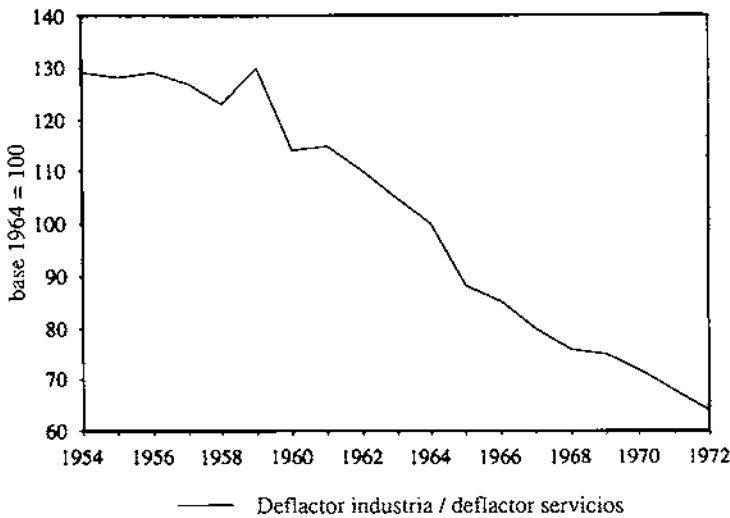
Fuente: Elaboración a partir de la serie enlazada de Contabilidad Nacional, Uriel y Moltó (1995).

**GRÁFICO 2**  
**RELACIÓN DE INTERCAMBIO: INDUSTRIA FRENTE A AGRICULTURA.**  
 (Números índice)



Fuente: Elaboración a partir de la serie enlazada de Contabilidad Nacional, Uriel y Moltó (1995).

**GRÁFICO 3**  
**RELACIÓN DE INTERCAMBIO: INDUSTRIA FRENTE A SERVICIOS.**  
 (Números índice)



Fuente: Elaboración a partir de serie enlazada de Contabilidad Nacional, Uriel y Moltó (1995).

consumidores, y la agricultura se convirtió en aportadora neta de recursos hacia el resto del sistema económico a partir de entonces<sup>10</sup>.

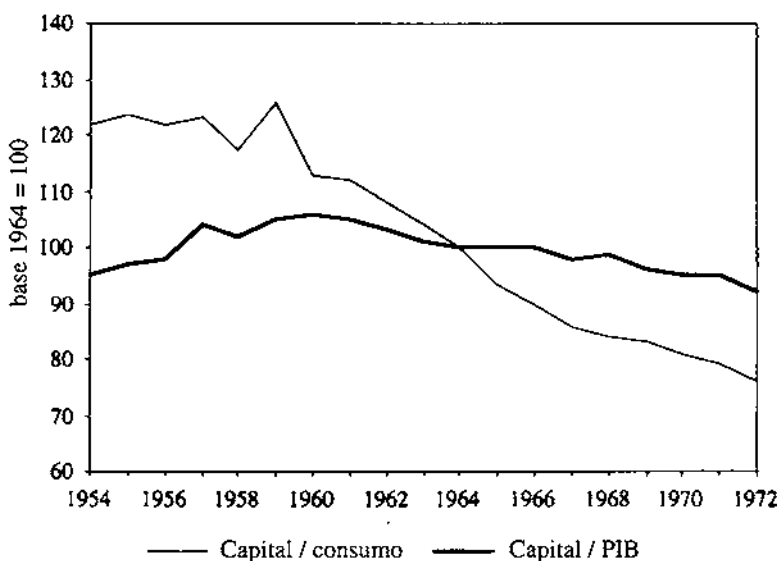
Los términos del intercambio de la industria frente a los servicios empeoraron ininterrumpidamente a partir de 1959, debido a la tendencia contrapuesta de las tasas de inflación de ambos sectores (gráfico 3). Esta evolución se observa también en otros países desarrollados y se ha considerado en la literatura sobre niveles internacionales de precios<sup>11</sup> como un hecho ligado al crecimiento de la renta y a la desigual evolución de la productividad entre ambos sectores que ésta genera.

Con respecto a la construcción, la rápida expansión de las ciudades, acompañada de una despoblación masiva del mundo rural, y el desarrollo del turismo provocaron importantes tensiones inflacionistas ante la escasez de viviendas y la especulación sobre el suelo. De este modo, la expansión del sector industrial tuvo que convivir con estas tensiones inflacionistas, con la desviación de recursos hacia el sector inmobiliario que esto implicaba y con las posibles repercusiones sobre su estructura de costes. Por su parte, las moderadas tasas de inflación del conjunto del sector industrial ocultaban diferencias entre el sector de bienes de capital, menos inflacionista, y las industrias de bienes de consumo.

10. Barciela (1987); Naredo (1975).

11. Kravis, Lipsey (1983); Kravis, Lipsey (1988); Bhagwati (1984).

**GRÁFICO 4**  
RELACIÓN DE INTERCAMBIO: CAPITAL FRENTE A CONSUMO.  
(Números índice)



Fuente: Elaboración propia a partir de la serie enlazada de Contabilidad Nacional, Uriel y Moltó (1995).

De este modo, la relación de intercambio entre ambas se hizo más favorable a las industrias de consumo, lo cual sugiere dificultades por parte de éstas para afrontar la expansión de su demanda. Pero, ante todo, es un reflejo del superior avance tecnológico y del superior crecimiento de la productividad de las industrias de bienes de capital frente a las de bienes de consumo y frente al resto de la economía. Estas mayores ganancias en productividad se difundieron hacia el resto del sistema económico a través del decrecimiento de sus precios reales relativos. Al mismo tiempo se observa una relación negativa entre el crecimiento del PIB per cápita y los precios reales relativos de las industrias de bienes de capital, fundamentalmente a partir de 1960. Esta característica, observada también en otros países durante las fases de rápido crecimiento, demuestra los efectos favorables que la inversión en bienes de equipo puede tener sobre el crecimiento de una economía<sup>12</sup>, pues en la medida en que se hagan más asequibles para un conjunto más amplio de actividades, se favorecerá la inversión y, con ello, un crecimiento económico más elevado.

En el caso español esta relación se hizo particularmente evidente e inequívoca a partir de 1960, y podría considerarse como un efecto favorable de la progresiva liberalización exterior de la economía a partir del Plan de Estabilización. Esta

12. De Long, Summers (1991).



apertura, aunque tímida e incompleta, mejoró notablemente las posibilidades de importar los bienes de equipo e intermedios que la economía necesitaba para su desarrollo. La mayor liberalización de los intercambios y la mejora en el saldo de la balanza de pagos a partir del Plan de Estabilización supuso un alivio para progresar en la importación de este tipo de bienes que, procedentes de los países más avanzados, agilizaron el proceso de transferencia de tecnología y de acercamiento de la economía española a los países más avanzados<sup>13</sup>.

De lo escrito hasta aquí con respecto a la evolución conjunta de los precios y de la producción pueden deducirse algunas conclusiones relevantes respecto a las relaciones intersectoriales de la etapa considerada en estas páginas. Quizá la más llamativa sea que el sector agrario perdió peso de forma significativa, pero mantuvo tasas de inflación elevadas y volátiles hasta la segunda mitad de los sesenta. La agricultura, a la que tradicionalmente se le asigna un papel importante en los procesos de industrialización por realizar un trasvase de recursos, capital y trabajo hacia otros sectores, y por permitir la liberación de capacidad de compra hacia los bienes no-agrarios, no estuvo en condiciones de acometer ampliamente estas funciones en el caso español. El incremento del nivel de renta provocó desajustes entre las nuevas preferencias alimenticias de la población y una oferta tradicional de productos agrarios<sup>14</sup>. La adaptación del sector agrario al cambio en las pautas de la demanda de alimentos tampoco se vio favorecida por las nuevas dotaciones de factores (encarecimiento del trabajo, ante el trasvase de mano de obra rural hacia la industria, y escasez de capital), y por el apoyo que la política agraria seguía dando a los cultivos tradicionales<sup>15</sup>.

La industria afrontó la expansión de su capacidad productiva con un comportamiento inflacionista moderado. Con el cambio de década los precios reales de las industrias de bienes de equipo y de productos intermedios declinaron respecto al deflactor del PIB y también frente a los bienes de consumo, favoreciendo el proceso de acumulación de capital y el crecimiento<sup>16</sup>. Frente a ello, los servicios y la construcción fueron los sectores más inflacionistas, con un comportamiento dual de sus precios frente a la industria a partir de 1960, con el consiguiente encarecimiento de los insumos de fuera del sector para la industria y con un amplio trasvase de sus rentas hacia sectores menos productivos<sup>17</sup>.

Y una cuarta conclusión es que, si bien durante los sesenta la producción consolidó las tendencias iniciadas en los cincuenta, los cambios en la estructura de

13. Lee (1995).

14. Naredo (1975); Barciela (1987).

15. García Delgado (1989).

16. Prados (1995b), considera que la protección y la regulación interna durante los cincuenta forzaron al alza los precios relativos de los bienes de capital, resultando una tasa más baja de inversión para un nivel dado de ahorro y, consecuentemente, reduciendo la tasa de crecimiento de la economía española.

17. Fuentes Quintana (1989).

precios relativos en esta década reflejan una ruptura importante con el periodo autárquico. La nueva estructura de precios relativos indica que la economía española se movía bajo nuevos parámetros más favorables al crecimiento<sup>18</sup>. Desde entonces participó con mayor intensidad del crecimiento mundial de posguerra, como una respuesta desfasada a la experiencia europea de crecimiento y acortamiento de distancias con respecto a las naciones más avanzadas, de la que había sido excluida hasta entonces por la autarquía<sup>19</sup>.

## **El proceso de determinación de precios. Análisis de los precios por sectores**

### *Algunas consideraciones sobre el proceso de determinación de los precios*

El objetivo de este apartado es presentar un análisis descriptivo del proceso de determinación de precios a nivel sectorial, en el contexto de una economía abierta y en competencia imperfecta, aun suponiendo exógeno el proceso de determinación de salarios. El objetivo es apuntar cuáles fueron los determinantes del crecimiento de los precios, como un marco que nos permita esclarecer el origen de los cambios en los precios relativos, los diferenciales sectoriales de inflación y el elevado crecimiento de los precios en algunos sectores. En este marco se podrán establecer algunas hipótesis sobre las debilidades más sobresalientes del crecimiento económico español durante estos años.

Bajo los supuestos de empresas idénticas dentro de un mismo sector, es decir, que disponen de la misma tecnología, descritas por una función de producción con rendimientos constantes a escala que dependen de los factores capital y trabajo, con un comportamiento maximizador de beneficios y que se enfrentan a una curva de demanda isoelástica, es posible establecer que los precios variarán positivamente con el incremento en los costes laborales unitarios y con el ajuste de los márgenes empresariales<sup>20</sup>.

Los costes laborales unitarios en un sector crecerán ante un aumento de los salarios nominales no contrarrestado totalmente por el aumento de la productividad. Así, bajo condiciones de competencia perfecta, los precios crecerán a fin de absorber la inflación de los costes, con el propósito de asegurar una distribución de la renta constante entre trabajo y capital. En este sentido, cabría esperar que las diferencias sectoriales en el crecimiento de los precios estuvieran

18. García Delgado (1987); Tortella (1994); Fuentes Quintana (1989); González (1979), y muchos otros autores, al referirse al fuerte crecimiento de la economía española durante los sesenta, consideran que uno de sus motores fundamentales fue la apertura al exterior.

19. Prados (1995b).

20. Una derivación de la ecuación de determinación de precios bajo condiciones de competencia imperfecta se puede encontrar en Nickell (1987); De Lamo y Dolado (1993); Bean (1994).

fundamentalmente determinadas por diferencias en el crecimiento de los costes laborales. Así, en un contexto de creciente homogeneización en las tasas de variación salarial, las divergencias en el crecimiento de la productividad serán las principales responsables de los diferenciales de inflación, como suele ocurrir entre la industria y los servicios, tal como se recoge en los modelos de *inflación dual*<sup>21</sup>.

Sin embargo, bajo condiciones de competencia imperfecta, el crecimiento de los precios entre sectores puede diferir también debido a la posibilidad de las empresas de ajustar sus márgenes empresariales. Estos pueden recoger las variaciones en los precios determinadas por la presión de la demanda o cambios en el nivel de actividad<sup>22</sup>. En este caso, el ajuste de los márgenes puede relacionarse con un exceso de demanda sobre el output potencial.

Por otro lado, las sorpresas de demanda, en la medida en que se trasladan a precios, tienen un efecto negativo sobre la competitividad o el tipo de cambio real. En este sentido, se podría esperar una relación negativa entre inflación y apertura ante las sorpresas de demanda<sup>23</sup>, es decir, que aquellos sectores más expuestos a la competencia exterior, como la industria, fuesen menos sensibles ante la presión de la demanda, como una forma de asegurar su competitividad.

Llegados a este punto, parece oportuno realizar un análisis descriptivo de las variables que guiaron la variación sectorial de los precios. La descripción se ha dividido en dos partes. En la primera se recogen las relaciones entre los costes laborales unitarios y los precios, analizando tanto la evolución de los salarios como de la productividad, y en la segunda se aborda la relación entre la presión de la demanda y los precios<sup>24</sup>.

Las deficiencias en la información estadística sobre salarios y horas trabajadas, sólo disponible a partir de 1963 con la publicación de la encuesta *Salarios* del INE, obligan a restringir el análisis del proceso de determinación de precios a los años comprendidos entre 1963 y 1971. Con ello, cualquier comentario sobre la dinámica de la formación de precios en la década precedente resultará meramente especulativo.

21. En el modelo australiano de inflación dual [un ejemplo se puede encontrar en Dornbusch (1980)], se considera que el precio relativo entre los bienes comercializables (industria) y no comercializables (servicios y construcción), se determina en función de las productividades y demandas relativas, así como de la presión salarial. En el modelo escandinavo, Lindbeck (1979), se analiza el comportamiento de largo plazo de la inflación generalmente bajo el supuesto de exogeneidad del crecimiento de la productividad, de una regla de *mark-up* para el sector de bienes comercializables y de un proceso de formación de salarios común para todos los sectores, que mantiene la distribución de la renta entre trabajo y capital.

22. Layard y Nickell, en Bean (1994).

23. Esta apreciación la realiza Romer (1993).

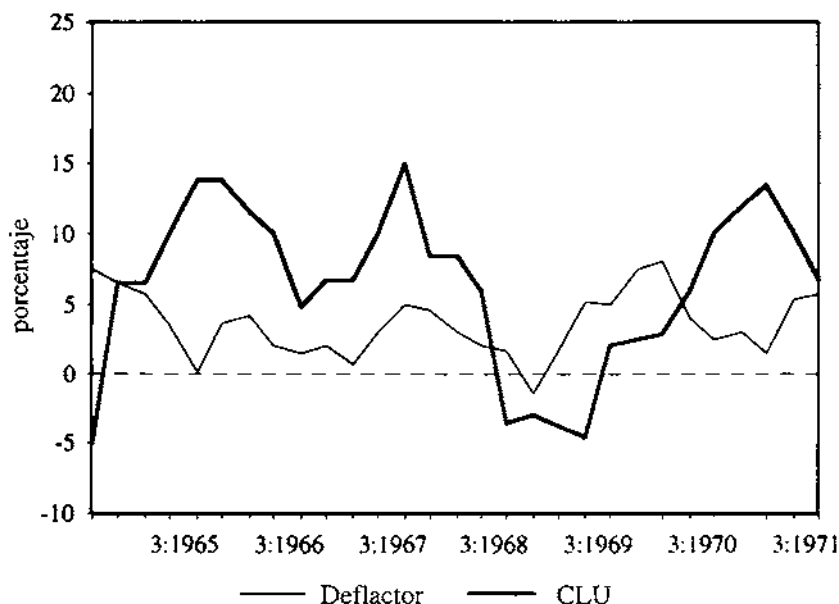
24. En el apéndice I se presenta una descripción detallada de las variables y de la información estadística utilizada para su construcción.

*Inflación y coste laboral unitario*

En el gráfico 1 se observaba una brecha entre el crecimiento de los precios industriales y de los servicios a lo largo de los sesenta. En equilibrio, la variación de los precios estará determinada por la variación de los costes laborales unitarios, aunque en competencia imperfecta existe un margen para el ajuste de los precios a través del *mark-up*, cuya evolución se supone particularmente ligada a la presión de la demanda y al grado de competencia existente.

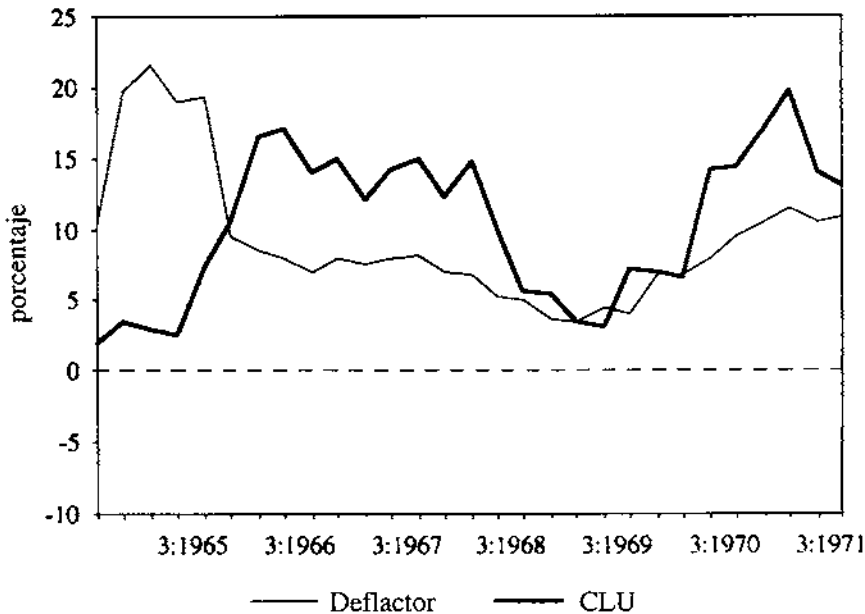
En el gráfico 5 se aprecia una relación poco robusta entre los costes laborales y los precios industriales. Sólo entre el primer trimestre de 1966 y el segundo de 1970 ambas variables evolucionaron paralelamente. En el resto de los años la relación fue negativa, especialmente entre el tercer trimestre de 1970 y el cuarto de 1971, cuando a pesar del encarecimiento de los costes laborales la inflación se desaceleró. Por tanto, la evidencia no apunta hacia la existencia de una relación estrecha y estable, como cabría deducir de la teoría. En términos medios, el alza de los costes laborales fue superior a la de los precios y su variabilidad también fue mayor. Estos resultados invitan a plantear la presencia de otros factores relevantes en el comportamiento de los precios industriales, como la posible influencia de la creciente liberalización, tanto interior como exterior, de la economía sobre el estrechamiento de los márgenes empresariales.

**GRÁFICO 5**  
INFLACIÓN Y COSTE LABORAL UNITARIO: INDUSTRIA.  
(Tasas de variación interanual)



Fuente: Elaboración a partir de la publicación *Salarios* (INE) y Rodríguez (1972).

**GRÁFICO 6**  
**INFLACIÓN Y COSTE LABORAL UNITARIO: SERVICIOS.**  
 (Tasas de variación interanual)



Fuente: Elaboración a partir de la publicación *Salarios* (INE) y Rodríguez (1972).

En el sector servicios la relación positiva entre ambas variables fue evidente a partir de 1966 (gráfico 6). Las tasas de variación de los costes y de los precios siguieron una tendencia decreciente a partir del primer trimestre de 1966 y ascendente a partir del cuarto trimestre de 1968. Esta relación entre precios y costes puede interpretarse como una consecuencia del mayor poder de fijación de precios del sector servicios, en general menos expuesto a la competencia que la industria.

Del cuadro 3 puede deducirse que el crecimiento de los salarios fue el factor determinante del elevado crecimiento de los costes laborales unitarios, pues sobrepasó en todos los sectores, incluidas las industrias más intensivas en capital, al crecimiento de la productividad. Con ello, ni la tecnificación ni las elevadas tasas de aumento de la productividad industrial fueron suficientes para contrarrestar la presión que sobre los costes imponía la evolución de los salarios. Los trabajadores intentaban recuperar el poder adquisitivo erosionado en las décadas anteriores, aprovechando la capacidad negociadora que les brindaba una coyuntura muy expansiva y la debilidad relativa del gobierno. La mejora del poder adquisitivo implicaba no sólo exigir una mayor participación en las ganancias de productividad, sino también protegerse de un encarecimiento del coste de la vida, situado en torno

**CUADRO 3**  
**VARIACIÓN MEDIA ANUAL EN LOS COSTES LABORALES UNITARIOS<sup>25</sup>, 1964-1971.**

Sectores	Salario	Productividad	Coste laboral
Total Industria	13,16	6,55	6,38
Industria bienes capital	14,02	9,65	4,27
Industria bienes consumo	13,00	7,05	5,67
Total servicios	13,75	3,39	10,11

Fuente: Elaboración a partir de la publicación *Salarios* (INE).

al 6,65%<sup>26</sup> medio anual entre 1963-1971, particularmente acusado en los precios de los alimentos, la vivienda y algunos servicios.

Lo más relevante del comportamiento de los salarios no fue su elevado crecimiento, sino la creciente homogeneización de sus tasas de variación entre sectores expuestos a una evolución muy dispar de la productividad, como la industria y los servicios, como refleja el cuadro 4. Esto originó diferencias significativas en la evolución de los costes laborales, ante el dispar crecimiento de la productividad en los distintos sectores.

El diferencial de productividad entre la industria y los servicios, y entre las industrias de bienes de capital y las de bienes de consumo estuvo inversamente

**CUADRO 4**  
**VARIACIÓN DEL SALARIO-HORA<sup>27</sup> EN LOS DISTINTOS SECTORES.**  
 (Tasas medias de variación interanual, en %).

Sectores	1964/67	1967/69	1969/71
Total Industria	15,93	10,00	12,95
Industria bienes capital	15,32	8,80	16,53
Industria bienes consumo	15,24	8,03	13,45
Servicios	14,66	12,35	13,78

Fuente: Elaboración a partir de la publicación *Salarios* (INE).

25. Las divergencias que se observan en los cuadros entre el conjunto del sector industrial, y la media de las industrias de bienes de consumo y de bienes de capital obedecen a su distinta composición. Ver apéndice I.

26. Calculado a partir del Índice del Coste de la Vida histórico, De Ojeda Eiseley (1988).

27. En el apéndice I se ofrece una descripción de los conceptos que se recogen bajo la denominación «salarios».

**CUADRO 5**  
**DIFERENCIAL EN COSTES LABORALES UNITARIOS Y EN PRODUCTIVIDAD**  
 (Números índice, base 1963:4 =100).

Años	(Industria) - (Servicios)		(Capital) - (Consumo)	
	Productividad <sup>a</sup>	Coste laboral <sup>b</sup>	Productividad <sup>c</sup>	Costa laboral <sup>d</sup>
1965:4	1,77	0,63	7,67	-5,95
1967:4	7,14	-10,36	13,37	-14,52
1969:4	27,02	-31,64	37,59	-24,07
1971:4	37,96	-53,31	37,98	-21,16

Fuente: Elaboración a partir de la publicación *Salarios* (INE) y de Rodríguez (1972). <sup>a</sup> Diferencial en productividad, industria menos servicios. <sup>b</sup> Diferencial en costes laborales, industria menos servicios. <sup>c</sup> Diferencial en productividad, industria de bienes de capital menos industria de bienes de consumo. <sup>d</sup> Diferencial en costes laborales, industria de bienes de capital menos industria de bienes de consumo.

relacionado con el diferencial entre sus costes laborales (cuadro 5). El *gap* entre los costes laborales creció más que proporcionalmente a medida que la productividad industrial se distanciaba de la de los servicios. Así, la dualidad entre los precios de ambos sectores tuvo en gran medida su origen, como en otras economías más avanzadas, en la apertura de un diferencial de productividad. El hecho de que lo hiciera más que proporcionalmente se debió a un crecimiento más elevado de los salarios en el sector servicios<sup>28</sup>.

La relación inversa entre costes y productividad es menos intensa entre las industrias de bienes de capital y bienes de consumo. A pesar de la apertura de un diferencial de productividad importante entre ambas ramas industriales, el diferencial en costes aumentó menos que proporcionalmente, pues parte del diferencial en productividad fue absorbido por un crecimiento menor de los salarios en las industrias de bienes de consumo.

#### *Evolución de los márgenes empresariales: Precios y competitividad*

Desde la perspectiva de la presión de la demanda, la característica más sobresaliente fue la tendencia contractiva de los márgenes empresariales, salvo algunas oscilaciones cíclicas, presente tanto en la industria como en los servicios durante la mayor parte de la década. El descenso de los márgenes industriales se inició durante la primera mitad de la década, precediendo a los servicios, siendo más

28. Este resultado puede estar sesgado por el tipo de servicios que se recogen en la muestra, entre ellos los financieros y los de las compañías de seguros, que pueden sesgar al alza los salarios del conjunto del sector.

**CUADRO 6**  
TASAS DE VARIACIÓN DE LOS MÁRGENES EMPRESARIALES.

Sectores	1964/67	1967/69	1969/71	1964/71
Total Industria	-4,93	-0,01	-2,46	-2,75
Industria capital	-2,96	4,16	-3,62	-1,18
Industria consumo	-3,44	3,74	-2,59	-1,49
Servicios	1,74	-3,04	-3,77	-1,00

Fuente: Elaboración a partir de *Salarios* (INE) y Rodríguez (1972).

intenso. Este perfil no parece ser ajeno a la progresiva apertura exterior ni a la creciente liberalización de la actividad económica dentro del país, pues ante el elevado crecimiento de los costes laborales unitarios entre 1964 y 1967 (9,39%), los precios sólo aumentaron un 3,45 % de media anual.

En el cuadro 6, las tasas de variación interanual de los márgenes comerciales aparecen agrupadas por periodos, atendiendo a la evolución cíclica de la producción y de la capacidad utilizada en la industria. Entre 1964 y 1967 el crecimiento de la producción fue moderado y el índice de capacidad utilizada indica un nivel de actividad bajo; siguió una etapa de reactivación económica entre 1967 y 1970, y en los dos últimos años el crecimiento volvió a ralentizarse. Como puede observarse, existe una correspondencia directa entre ciclo económico y evolución de los márgenes empresariales en el sector industrial. Durante las dos etapas recesivas se contrajeron; en la expansiva (1967-70) se recuperaron.

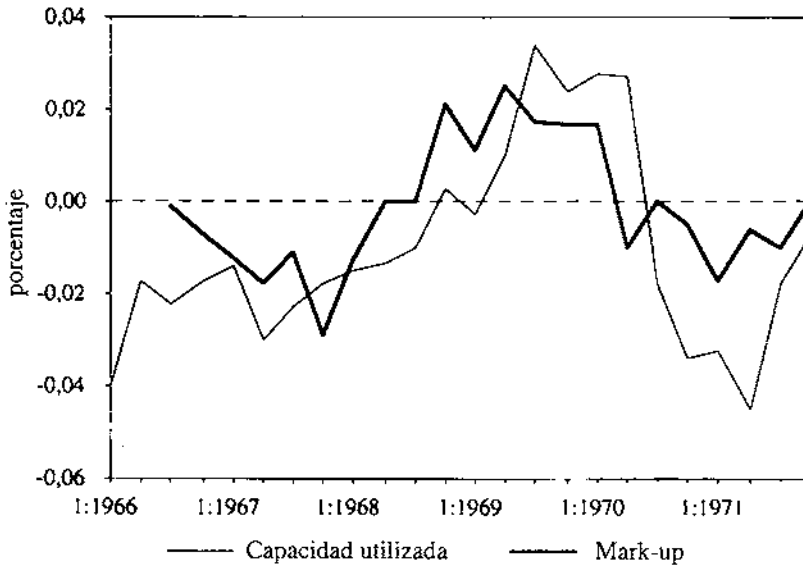
El índice de capacidad utilizada en la industria se ha utilizado como indicador de la presión de la demanda, y se ha representado en el gráfico 7 junto con la variación en los márgenes empresariales<sup>29</sup>, reflejándose una estrecha relación positiva entre ambas variables. Esto indica que las variaciones en los márgenes empresariales estuvieron condicionadas por la presión de la demanda, pues en un mercado sujeto a una creciente liberalización, su ajuste al alza sólo se realizaría cuando las condiciones más favorables de la demanda lo permitieran.

En los servicios los resultados son menos concluyentes. La información disponible sólo permite conocer el comportamiento de los costes laborales unitarios para el comercio y las actividades financieras y de seguros. El cálculo de la productividad aparente del factor trabajo, medido por las horas trabajadas, tal vez no sea el mejor indicador de la productividad en estos servicios, pues no recoge las mejoras en la

29. En el gráfico 7 se representan los indicadores para el conjunto de la industria, pero se ha de advertir que una representación separada de estos indicadores para la industria de bienes de capital, por un lado, y para la de bienes de consumo, por otro, confirma estos mismos resultados.



**GRÁFICO 7**  
**MARK-UP Y CAPACIDAD UTILIZADA: INDUSTRIA.**  
 (Tasas de variación interanual)



Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda (1996) y *Salarios* (INE).

calidad de los mismos e incluso la tarea de cuantificación no está tan clara como en el caso de la producción de bienes industriales. Sin embargo, se trata de problemas generales asociados a la medición de los servicios, de difícil solución. Por ello se ha optado por medir su productividad, y con ello también los márgenes empresariales, siguiendo el mismo procedimiento que en el caso de la industria<sup>30</sup>. De la cuantificación de los márgenes empresariales se obtienen dos resultados. Por un lado, en niveles, son superiores a los obtenidos para la industria; por otro, experimentaron un ligero decrecimiento a partir de la segunda mitad de los sesenta.

La selección de un indicador de demanda para los servicios debe realizarse atendiendo a su doble función de suministrar tanto insumos intermedios a otras actividades, como bienes y servicios dirigidos a la demanda final. En el primer caso, el nivel de actividad de las ramas demandantes puede constituir el factor fundamental en la explicación de su demanda, en el segundo caso, para las actividades que suministran bienes y servicios directamente al público, el principal punto de referencia son los indicadores relativos de demanda efectiva, como la renta personal o familiar, o la cuantía y orientación del gasto entre otros.

30. Ver apéndice I.

Para el primer grupo de servicios, en el periodo comprendido entre 1962 y 1975 tuvo lugar una reducción en el consumo de bienes intermedios por unidad de demanda final<sup>31</sup>, como consecuencia del progreso técnico. Entre las reducciones más significativas figuran la mayor parte de los servicios<sup>32</sup>. Simultáneamente, el aumento de la producción en el resto de sectores permitía un aumento de la demanda total de insumos intermedios provenientes de este sector. La suma de ambos efectos produciría un aumento contenido de la demanda de servicios de este tipo, contrariamente a lo que ocurría con los servicios destinados a satisfacer la demanda final. Estos últimos experimentaron un notable crecimiento a medida que aumentaba el nivel de renta de la población. Así, la evolución de la partida de «gastos diversos» de la Encuesta de Presupuestos Familiares, bajo cuyo epígrafe se incluye una amplia gama de servicios de carácter personal, creció en mayor proporción que los gastos totales, ganando peso en la asignación del presupuesto de las familias, como puede observarse en el siguiente cuadro.

**CUADRO 7**  
EVOLUCIÓN DEL GASTO ANUAL MEDIO POR PERSONA,  
SEGÚN AGRUPACIONES DE GASTO.  
(N.º índice, pesetas constantes de 1958)

Agrupación	1958	1964	1968	1973-74
Alimentación	100	113,7	134,2	169,6
Vestido y calzado	100	139,0	147,4	112,8
Vivienda	100	221,9	367,0	685,6
Gastos de casa	100	156,3	189,3	383,2
Gastos diversos y reparaciones	100	144,9	203,1	385,6
Total	100	131,6	164,4	243,7

Fuente: Anuario Estadístico, INE (1986).

Con la información disponible no es posible establecer una relación directa entre la presión de la demanda y la evolución de los márgenes empresariales, como se ha hecho para la industria. Sin embargo, la tendencia contrapuesta de los dos componentes de la demanda de servicios, indica que la presión de la demanda sería más evidente en los servicios finales y podría utilizarse en algunos casos como argumento explicativo de la evolución de sus márgenes.

31. Martín, Romero, Segura (1981).

32. Durante el periodo 1962-1970, el consumo intermedio por unidad de demanda final de los siguientes servicios decreció a una tasa anual acumulativa del -5,6% para las actividades comerciales, -4,1% para las instituciones financieras y de seguros, -3,4% para el transporte ferroviario, y -3,1% para las comunicaciones. Estos cálculos se han obtenido de Martínez Serrano *et al.* (1982), pp. 147.

Tanto en el comercio como en los servicios financieros y de seguros, se ha podido observar unos márgenes más elevados que en el conjunto de la industria. En el caso del comercio, con una estructura de mercado compuesta mayoritariamente por comercios tradicionales de pequeñas dimensiones, con un uso intensivo del factor trabajo, que se ha encarecido notablemente durante estos años, y con unos costes elevados de distribución asociados a la dispersión de los establecimientos, los márgenes tendieron a ser más elevados en los bienes de mayor elasticidad renta, y por tanto, con mayor presión de la demanda, mientras que en el resto se contrajeron<sup>33</sup>. En los servicios financieros el carácter oligopolista de su estructura de mercado permitía mantenerlos elevados<sup>34</sup>.

El otro aspecto a explicar sería el decrecimiento general de los márgenes empresariales a partir de la segunda mitad de los sesenta. En ello pudo jugar un papel fundamental la progresiva liberalización del comercio interior y del sector bancario. Pero tampoco hay que olvidar el repunte en los costes laborales ante el encarecimiento del factor trabajo y el lento avance de la productividad, que en un marco de mayor competencia obligaría a contraer los márgenes como una forma de absorber el encarecimiento de los costes.

## Conclusiones

Las deficiencias en la información estadística disponible imponen reservas que es necesario tener en cuenta a la hora de extraer conclusiones de lo señalado hasta aquí. Fundamentalmente, obligan en buena medida a limitar el periodo de estudio a los años comprendidos entre 1963 y 1971, con lo que cualquier conclusión sobre los años previos, intentando analizar las repercusiones de las nuevas relaciones de intercambio establecidas en los años sesenta sobre el crecimiento económico a largo plazo, tiene un componente especulativo que no es posible ignorar.

A partir de estas consideraciones, parece posible afirmar que el principal hecho constatable para todo el periodo 1954-1972 es la normalización de las relaciones de intercambio desde el Plan de Estabilización, entendiéndolo por normalidad la aproximación a las pautas seguidas en las economías europeas más avanzadas. Estas relaciones constituyen el eje en torno al cual se pretenden extraer las principales conclusiones. Desde esta perspectiva, el decrecimiento relativo de los precios de los bienes de capital frente al deflactor del PIB y la creciente dualidad entre los precios industriales y de los servicios sintetizan esta aproximación a las pautas europeas y constituyen un indicio contundente de la intensa modernización y cambio en la economía española.

33. Martínez Serrano *et al.* (1982), cap. 5.

34. Martínez Serrano *et al.* (1982), cap. 9.

Pero la estructura de precios relativos también recoge la pervivencia de factores de atraso en la producción. En concreto, los precios agrarios crecieron a tasas persistentemente elevadas y volátiles frente a un comportamiento cada vez más moderado de los precios industriales. El resultado fue un empeoramiento progresivo de los términos del intercambio de la industria frente a la agricultura. Esta relación no siempre ha sido subrayada en la historiografía y obliga a matizar aquellas interpretaciones<sup>35</sup> que vinculan el despegue de la industria española a partir de la segunda mitad de los cuarenta y en los cincuenta con una mejora de sus términos del intercambio frente a la agricultura.

Si los términos del intercambio evolucionaron tal como se observa en el gráfico 2, la industria se desarrolló a partir de la segunda mitad de los cincuenta sin ningún incentivo aparente en el comportamiento de sus precios frente al resto de sectores, y, en concreto, frente al agrario. Todo apunta, por el contrario, hacia la conclusión opuesta: el desarrollo del propio sector industrial generó un decrecimiento relativo de sus precios frente al resto, que posiblemente se convirtió en un aliciente para la continuidad de su propio desarrollo y, al tiempo, para la transmisión de sus ganancias de productividad hacia el conjunto de la economía.

Lo que se acaba de señalar obligaría a adoptar una visión continuista con respecto a la contribución de la agricultura al desarrollo industrial español. Como han defendido algunos autores para décadas precedentes, el atraso del sector agrario pudo seguir representando hasta bien avanzada la segunda mitad de los sesenta un obstáculo relevante para el crecimiento industrial, en la medida en que el encarecimiento del precio de los alimentos afectase a la capacidad adquisitiva de los consumidores, por un lado, y a los costes laborales de la industria, por otro.

Por el contrario, el comportamiento de los precios de las industrias de bienes de capital se convirtió a partir de 1960 en un estímulo para el crecimiento, en la medida en que su decrecimiento relativo permitió transferir al resto de sectores sus ganancias de productividad<sup>36</sup>.

Dentro de los límites impuestos por la información estadística utilizada, existen indicios para defender que, con la mayor liberalización de los intercambios a partir de 1959, la industria pudo aprovechar las ventajas del acceso a un rango más amplio de bienes de capital e insumos intermedios y de la mayor competencia dentro del sector. Prueba de ello son el crecimiento más moderado de los precios de los bienes de capital a partir de entonces y la contracción de los márgenes industriales, observable sólo a partir de 1964.

La dualidad entre los precios industriales y de los servicios confirma la aproximación de la economía española a las pautas observadas en los países europeos más avanzados. El ratio entre el índice de precios de los bienes comercia-

35. González (1979, pp. 115); Tortella (1994, pp. 276).

36. De Long, Summers (1991).

lizables y no comercializables fue decreciente a partir de 1960. Según la literatura sobre niveles internacionales de precios<sup>37</sup>, este ratio decrece con el nivel de renta por habitante de los países. La dualidad entre los precios de ambos sectores se debió fundamentalmente a diferencias en el crecimiento de la productividad y a una creciente homogeneización en el aumento de los salarios, como puede constatarse a partir de 1964.

Por último, el análisis de la estructura de precios relativos realizada confirma que la modernización de la economía española fue particularmente evidente e intensa a partir de 1960. Pero también pone de relieve la pervivencia de algunos factores de atraso, como el comportamiento del sector agrario, y la lenta evolución de la productividad y el mantenimiento de elevados márgenes empresariales en el sector servicios. Todo ello se traduciría en elevadas tasas de inflación en estos sectores. Así, a pesar del elevado crecimiento de la productividad de la industria y del esfuerzo competitivo realizado en su seno, las tensiones procedentes del atraso de otros sectores acabaron lastrando su competitividad y entorpeciendo su crecimiento.

## APÉNDICE I. Los datos

Las deficiencias de la información estadística anterior a 1964 sobre salarios y horas trabajadas han obligado a limitar el periodo de análisis a los años comprendidos entre 1964 y 1972, para los cuales se dispone de información sistemática a partir de la publicación por parte del INE de la encuesta *Salarios*. El análisis se refiere al conjunto de actividades recogidas en la citada publicación y todas las variables utilizadas tienen periodicidad trimestral.

*Precios*: Se utilizan los deflatores sectoriales obtenidos a partir de la serie del PIB trimestral calculada por Julio Rodríguez<sup>38</sup>. El motivo que ha llevado a utilizar esta serie ha sido obtener información trimestral compatible con las series de salarios y horas trabajadas, sólo disponibles con esta periodicidad a partir de 1963.

*Costes laborales unitarios*: Se ha calculado como el cociente entre el salario por hora trabajada y el producto por hora trabajada en cada sector.

*Salarios*: Como fuente de información se ha utilizado la encuesta *Salarios* del INE, que proporciona información trimestral sobre el salario medio por hora trabajada al mes en industria, construcción y servicios. Comprende las remuneraciones a los asalariados por todos los conceptos, excepto el plus familiar. Incluye, por tanto, todos los complementos, gratificaciones, horas extras, etc... Los costes

37. Kravis, Lipsey (1988).

38. Rodríguez (1972).

de la Seguridad Social no están incluidos en los datos de esta encuesta. Esta es una grave limitación para este trabajo pues, sin duda, constituyen un componente importante de los costes de producción cuya incidencia ha debido variar a lo largo del periodo analizado. La disponibilidad de información estadística en torno a este tema es más deficiente. Por otra parte tampoco está incluido el impuesto sobre rendimientos del trabajo personal.

Las series de salarios utilizadas para cada sector se han obtenido ponderando los salarios en las distintas ramas por las horas correspondientes trabajadas en las mismas. Sin embargo, la cobertura del sector terciario de la encuesta es muy inferior a la correspondiente al PIB, dejando fuera importantes sectores como los transportes, lo cual limita el alcance de las conclusiones sobre el comportamiento de los servicios.

*Presión de la demanda:* Se ha utilizado como indicador de la evolución de la demanda el Índice de Utilización de la Capacidad Productiva, expresado en tantos por cien, publicado por el Ministerio de Economía y Hacienda, Dirección General de Previsión y Coyuntura (1996).

*Industria:* Cualquier variable referida a la industria, precios, salarios o productividad, comprende las siguientes actividades que son las recogidas en la publicación *Salarios* del INE: «extractivas de carbón», «minerales metálicos», «minerales no metálicos», «alimentos, bebidas y tabaco», «textiles», «calzado, prendas de vestir e industrias del cuero», «madera, corcho y muebles», «papel y artículos de papel», «imprentas y editoriales», «productos de caucho», «sustancias y productos químicos», «derivados del petróleo y del carbón», «metálicas básicas», «productos metálicos», «construcción de maquinaria», «aparatos accesorios electrónicos», «electricidad, gas y vapor», «energía eléctrica».

*Servicios:* Incluye las actividades recogidas en la publicación *Salarios* (INE): «comercio», «bancos e instituciones financieras», «compañías de seguros».

Las series trimestrales de Contabilidad Nacional de Julio Rodríguez recogen en el grupo «industrias manufactureras», un agregado del conjunto del sector industrial, excluidas las industrias extractivas y las energéticas. Con el objetivo de obtener series de producción trimestral a un nivel de mayor desagregación se ha procedido a su elaboración siguiendo el mismo procedimiento que el citado autor, y tomando como información complementaria las series anuales de Contabilidad Nacional, las series mensuales del Índice de Producción Industrial y del Índice de Precios al por Mayor. De este modo se han construido las siguientes series:

a) *Industria de bienes de capital.* Incluye los siguientes grupos: «metálicas básicas», «maquinaria no eléctrica», «maquinaria eléctrica», «material de transporte» e «industria química».

b) *Industria de bienes de consumo*. Incluye los siguientes grupos: «alimentos, bebidas y tabaco», «industrias textiles, excepto vestido y calzado», «otras industrias manufactureras».

Puede observarse que la cobertura del conjunto del sector industrial es mayor que la de la suma de las industrias de bienes de consumo y bienes de capital. Esto explica algunas divergencias en las tasas de crecimiento que se observan en el apartado «Inflación y coste laboral unitario».

## BIBLIOGRAFÍA

- BARCIELA, C. (1987), «Crecimiento y cambio en la agricultura», en Nadal, Carreras y Sudrià, pp. 258-279.
- BHAGWATI, J. N. (1984), «Why Are Services Cheaper in Poor Countries», *Economic Journal*, June, pp. 279-286.
- BEAN, C. (1994), «European Unemployment: A Survey», *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXII, June, pp. 573-619.
- CARRERAS, A. (1990), *Industrialización española: Estudios de Historia Cuantitativa*, Espasa-Calpe, Madrid.
- CHENERY, H.; SYRQUIN, M. (1978), *La estructura del crecimiento económico. Un análisis para el periodo 1950-1970*, Publicaciones para el Banco Mundial, Tecnos, Madrid.
- CLAGUE, C. K. (1985), «A Model of Real National Price Levels», *Southern Economic Journal*, n° 52, Vol. I, pp. 908-1017.
- CRAFTS, N.; TONIOLO, G. (1995), *Economic Growth in Europe since 1945*, Center for Economic Policy Research, Cambridge, Cambridge University Press.
- DE LAMO, A. R.; DOLADO, J. I. (1993), «Un modelo del mercado de trabajo y la restricción de oferta en la economía española», *Investigaciones Económicas*, Vol. XVII (I), enero, pp. 87-118.
- DE LONG, J. B.; SUMMERS, L. H. (1991), «Equipment Investment and Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, N° 106, pp. 445-502.
- DE OJEDA EISELEY, A. (1988), *Índices de precios en España en el periodo 1913-1987*, Estudios de Historia Económica, n° 17, Banco de España, Servicio de Estudios, Madrid.
- DORNBUSCH, R. (1980), *Open Economy Macroeconomics*, Basic Books, Nueva York.
- ESPINA, A.; FINA, L.; SÁEZ, F. (1987), *Estudios de economía del trabajo en España. II, Salarios y política de rentas*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- FANJUL, O.; MARAVALL, F.; PÉREZ PRIM, J. M.; SEGURA, J. (1975), *Cambios en la estructura interindustrial de la economía española, 1962-1970: una primera aproximación*, Fundación INI, Madrid.
- FELLNER, W.; GILBERT, M.; HANSEN, B.; KAHN, R.; LUTS, F.; DE WOLF, P. (1961), *The Problem of Rising Prices*, OCDE.

- FUENTES QUINTANA, E. (1989), «Tres decenios largos de la economía española en perspectiva», Introducción, pp. 1-140, en García Delgado, J. L. (1989).
- GARCÍA DELGADO, J. L. (1987), «La industrialización y el desarrollo económico de España durante el franquismo», en Nadal, Carreras y Sudrià, pp. 164-189.
- (dir.) (1989), *España, economía*, Espasa Calpe, Madrid.
- GONZÁLEZ, M. J. (1979), *La economía política del franquismo, 1940-1970. Dirigismo, mercado y planificación*, Tecnos, Madrid.
- INE. *Anuario Estadístico de España*, publicaciones anuales del periodo 1955-1972.
- INE. *Boletín Mensual de Estadística*, 1963-73.
- INE. *Salarios*, publicaciones trimestrales del periodo 1963-1972.
- INE (1973), *Contabilidad Nacional de España. Años 1964 a 1971 y avance de 1972*. Madrid.
- INE y Ministerio de Economía (1979), *Contabilidad Nacional de España. Base 1970. Años 1964-1976, 1977 provisional y avance de 1978*.
- INE (1986), *Anuario Estadístico*.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES (1969), *La contabilidad nacional de España, 1954-64*, Madrid.
- KRAVIS, I.; LIPSEY, R. (1983) «Toward and Explanation of National Price Levels», *Princeton Studies in International Finance*, Nº 52, noviembre, pp. 1-36.
- (1988) «National Price Levels and the Price of Tradables and Non-Tradables», *American Economic Association, Papers and Proceedings*, Vol. I, pp. 474-480.
- LINDBECK, A. (ed.) (1979), «Imported and Structural Inflation and Aggregate Demand: The Scandinavian Model Reconstructed», en *Inflation and Employment in Open Economies*, North-Holland, Amsterdam.
- LEE JOHG-WHA (1995), «Capital Goods Imports and Long-run Growth», *Journal of Development Economics*, Vol. 48, pp. 91-110.
- MALUQUER DE MOTES, J. (1987), «Salarios y Renta Nacional, 1913-1959», en Espina, A., Fina, Ll., Sáez, F.
- MARAVALL, F.; PÉREZ PRIM, J. M. (1975), *Cambio estructural y crecimiento económico: un análisis del caso español, 1962-70*, Fundación INI, Madrid. Serie E. Nº 4.
- MARTÍN, C.; ROMERO, I. R.; SEGURA, J. (1981), *Cambios en la estructura interindustrial española (1962-75)*, Fundación INI, Madrid. Serie E Nº 16.
- MARTÍNEZ, J. A.; MAS, M.; PARICIO, J.; PÉREZ, F.; QUESADA, J.; REIG, E. (1982), *Economía española: 1960-1980. Crecimiento y cambio estructural*, Madrid, Hermann Blume.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA. Dirección General de Previsión y Coyuntura, *Síntesis mensual de indicadores económicos*, Actualización, 13-2-1996.
- MORELLA, E. (1992), «El producto industrial de la posguerra: una revisión. Índices sectoriales, 1940-1958», *Revista de Historia Económica*, invierno, Nº 1, pp. 125-143.
- NICKELL, S. (1987), «Dynamic Models of Labour Demand», en *Handbook of Labour Economics*, en R. Layard and O. Ashenfelter (eds.), North Holland Publishers.



- NADAL, J.; CARRERAS, A.; SUDRIÀ, C. (1987), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Ariel, Barcelona.
- NAREDO, J. M. (1975), «La agricultura española en el desarrollo económico», *Boletín de Estudios Económicos*, N° 96.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1995a), *Spain's Gross Domestic Product, 1850-1993: Quantitative Conjectures*, Working Papers, Universidad Carlos III, Madrid, N° 95-05.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L.; SANZ, J. C. (1995b), «Growth and Macroeconomic Performance in Spain, 1939-1993», en Crafts, N. y G. Toniolo.
- RODRÍGUEZ LÓPEZ, J. (1972), *Una estimación del Producto Interior Bruto trimestral de España, 1958-71*, Estudios Económicos, serie A, n° 1, Banco de España, Madrid.
- ROMER, D. (1993), «Openness and Inflation: Theory and Evidence», *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. CVIII, noviembre, Issue 4, pp. 869-903.
- SERRANO, A.; MALO DE MOLINA, J. L. (1987), «El modelo salarial de los años sesenta (1959-1975): Los flecos salariales y las horas extras como complemento de los bajos salarios base», en Espina, A., Fina, Ll. y Sáez, F.
- TORTELLA, G. (1994), *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Alianza Universidad Textos, Madrid.
- URIEL, E.; MOLTÓ, M. L. (1995), *Contabilidad Nacional de España enlazada. Series 1954-1993 (CNE-86)*, marzo, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, Valencia.



*Sectorial exchange relations and industrial development. Spain, 1954-1972*

ABSTRACT

*This paper offers a sectorial approach to the trend of Spanish prices during the 1950s and 1960s, the period of most rapid income growth and consolidation of the industrialization process in Spain. We have done this through a revision of the implicit sectorial deflators obtained from the interlinked data series made up from the National Accounts. The final aim is to highlight, through an analysis of the determining factors in the modernization of the relative price structure, the costly sectorial imbalances under which industrial development was achieved in the 1960s.*

