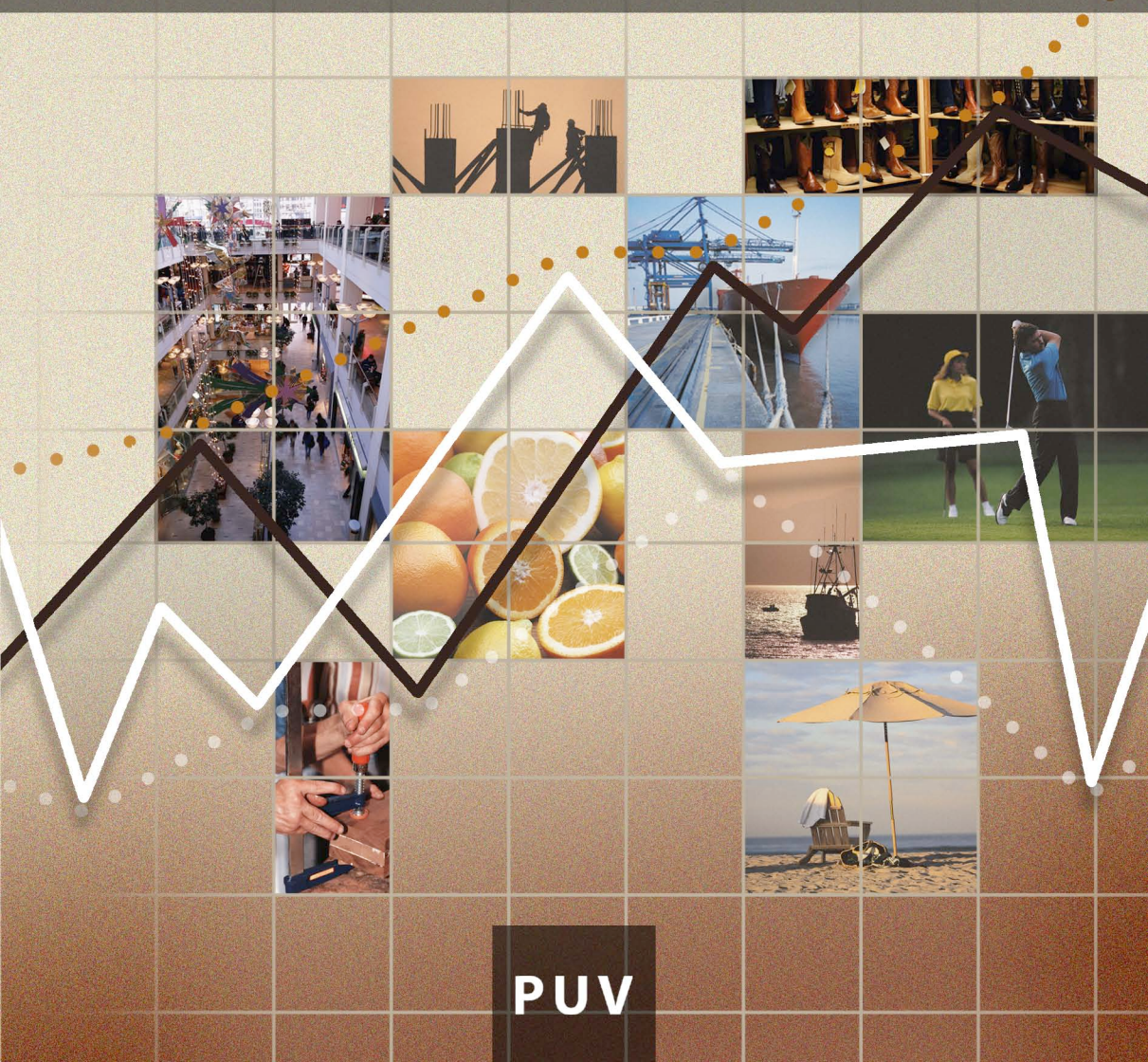


Economia espanyola i del País Valencià

Vicent Soler, ed.



PUV

ECONOMIA ESPANYOLA
I DEL PAÍS VALENCIÀ

*Cristóbal Andrés Ramo, Aurèlia Bengochea,
J. Ismael Fernández, Víctor Fuentes,
Andrés García Reche, Salvador Gil Pareja,
Clemente Hernández, Francesc Hernández,
José Honrubia, Manuel López Estornell,
Rafael Lostado, Aurelio Martínez,
J. L. Martínez Zahonero, Francisco Mas Verdú,
José M. Nácher, Andrés J. Picazo, Ernest Reig,
Francisco Requena, Vicent Soler,
Josep Sorribes, Paloma Taltavull, Emili Tortosa*

ECONOMIA ESPANYOLA I DEL PAÍS VALENCIÀ

Vicent Soler, ed.

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA
2004

Col·lecció: Educació. Materials

Director de la col·lecció: Guillermo Quintás Alonso



Aquesta publicació no pot ser reproduïda, ni totalment ni parcialment, ni enregistrada en, o transmesa per, un sistema de recuperació d'informació, en cap forma ni per cap mitjà, sia fotomecànic, fotoquímic, electrònic, per fotocòpia o per qualsevol altre, sense el permís previ de l'editorial.

© Els autors, 2004

© D'aquesta edició: Universitat de València, 2004

Producció editorial: Juli Capilla

Fotocomposició i maquetació: Inmaculada Mesa

Coberta:

Disseny: Pere Fuster (Borràs i Talens Assessors SL)

Tractament gràfic: Celso Hernández de la Figuera

ISBN: 978-84-370-8641-5

*A la memòria d'Ernest Lluch,
en agraïment pel seu mestratge*

Índex

PRÒLEG per <i>Vicent Soler</i>	13
--------------------------------------	----

PRIMERA PART

MARC GENERAL

Capítol 1. Creixement i canvi estructural

<i>Vicent Soler</i>	19
1.1 Introducció	19
1.2 Perspectiva històrica comparada: etapes principals	21
1.3 Creixement i canvi estructural	30
1.4 Factors de creixement i de benestar	35
1.5 Nous escenaris econòmics	45
1.6 Polítiques públiques i esforç empresarial	49
Pràctiques	53
Referències bibliogràfiques	59

SEGONA PART

FACTORS DE CREIXEMENT

Capítol 2. Economia i territori (1): marc físic i medi ambient

<i>Francesc Hernández, Aurèlia Bengochea</i>	63
2.1 Marc físic	63
2.2 Recursos naturals	65
2.3 Activitat econòmica i efectes ambientals	77
2.4 Principals problemes ambientals	81
2.5 La qualitat ambiental a la Comunitat Valenciana	88
2.6 La política ambiental a Europa: reptes a curt termini	92
Pràctiques	102
Referències bibliogràfiques	106

Capítol 3. Economia i territori (2): organització del territori	
<i>Josep Sorribes</i>	109
3.1 El territori també compta	109
3.2 L'estratègia territorial europea	112
3.3 L'organització del territori: diferents escales espacials, diferents problemes	117
3.4 Una política per al territori	133
Pràctiques	135
Referències bibliogràfiques	138
Capítol 4. Capital humà i mercat de treball	
<i>Clemente Hernández, Rafael Lostado</i>	139
4.1 Introducció	139
4.2 L'evolució de l'oferta i de la demanda de treball	145
4.3 Les característiques de l'oferta i de la demanda de treball	153
4.4 Els costos laborals i l'evolució dels salaris	165
4.5 Les polítiques i les institucions del mercat de treball	167
Pràctiques	170
Referències bibliogràfiques	173
Capítol 5. Capital físic i capital tecnològic	
<i>Ernest Reig, Manuel López Estornell</i>	175
5.1 Introducció	175
5.2 El capital privat	177
5.3 El capital públic	181
5.4 La distribució territorial de l'estoc de capital físic	186
5.5 El capital tecnològic	194
5.6 Causes del nivell relatiu d'estoc tecnològic del País Valencià	199
5.7 La política autonòmica en R+D	212
Pràctiques	214
Referències bibliogràfiques	217
Capítol 6. Els recursos financers	
<i>Emili Tortosa, Aurelio Martínez</i>	219
6.1 Introducció	219
6.2 Capacitat o necessitat de finançament: el sector real	219
6.3 La canalització de l'estalvi cap a la inversió	223
6.4 Els balanços regionals	231
6.5 El finançament dels sectors econòmics	235
6.6 El sistema financer i el desenvolupament regional	242
6.7 Les institucions financeres monetàries	243
6.8 Les institucions financeres no monetàries	252
6.9 Altres mercats financers	256
Pràctiques	258
Referències bibliogràfiques	260

TERCERA PART

SECTORS PRODUCTIUS

Capítol 7. El sector agrari	
<i>José Honrubia</i>	265
7.1 Introducció	265
7.2 Evolució i importància del sector	275
7.3 Característiques tecnicoproductives d'un model d'ajust estructural incomplet	296
7.4 L'agricultura a temps parcial (ATP)	316
7.5 La política agrària: els problemes de l'agricultura valenciana ...	319
Pràctiques	322
Referències bibliogràfiques	326
 Capítol 8. El sector industrial	
<i>Cristóbal Andrés Ramo, Francisco Mas Verdú</i>	329
8.1 Introducció	329
8.2 Evolució, importància i estructura del sector	330
8.3 Característiques estructurals	353
8.4 Localització i especialització productiva	380
8.5 Política industrial	382
Pràctiques	396
Referències bibliogràfiques	402
 Capítol 9. El sector serveis	
<i>Salvador Gil Pareja, Andrés J. Picazo</i>	403
9.1 Introducció	403
9.2 Evolució i importància dels serveis	404
9.3 Estructura del sector i especialització productiva	409
9.4 Productivitat i eficiència	415
9.5 Política sectorial: la liberalització dels serveis	420
9.6 Conclusions i perspectives de futur	424
Pràctiques	425
Referències bibliogràfiques	428
 Capítol 10. El sector turístic	
<i>José M. Nácher, Andrés García Reche</i>	429
10.1 L'economia del turisme	429
10.2 Evolució del turisme a Espanya i la Comunitat Valenciana	435
10.3 Característiques estructurals del sector	440
10.4 Polítiques turístiques i perspectives de futur	452
Pràctiques	456
Referències bibliogràfiques	458

Capítol 11. El sector de la construcció i el mercat immobiliari	
<i>Paloma Taltavull</i>	459
11.1 Introducció	459
11.2 Característiques estructurals del sector a la Comunitat Valenciana	467
11.3 El sector residencial. Determinants de creixement, evolució, cicles residencials i equilibri de mercat	477
11.4 La política econòmica lligada al mercat immobiliari	501
11.5 Previsions de futur	508
Pràctiques	509
Referències bibliogràfiques	511

QUARTA PART SECTOR EXTERIOR

Capítol 12. El sector exterior en el marc de la Unió Europea	
<i>J. Ismael Fernández, Francisco Requena</i>	517
12.1 Introducció	517
12.2 Àmbit comercial	519
12.3 Àmbit financer	537
12.4 La internacionalització de l'empresa	547
12.5 Un nou escenari per a les relacions internacionals	552
Pràctiques	553
Referències bibliogràfiques	560

Capítol 13. El sector públic	
<i>J. L. Martínez Zahonero, Víctor Fuentes</i>	563
13.1 Introducció	563
13.2 Les funcions econòmiques del sector públic	566
13.3 Estructura del sector públic	571
13.4 Activitat fiscal i financera del sector públic	575
Pràctiques	597
Referències bibliogràfiques	603

GLOSSARI	605
PERFIL DELS AUTORS	659

PRÒLEG

Teniu a les mans un llibre escrit amb un doble objectiu: ser un instrument útil a l'aula per a professors i estudiants i ser una aproximació senzilla, però exigent, a l'economia valenciana –i espanyola– en el marc europeu.

Aquest manual, en tot cas, és deutor de l'enorme cabdal de recerca econòmica realitzat en els darrers temps, però, també, dels esforços sintetitzadors dels manuals que l'han precedit, tant en l'àmbit de l'economia espanyola com de la valenciana. Concretament, pel que fa a l'economia espanyola, hem de destacar les sis edicions del manual dirigit per José Luís García Delgado, Lecciones de Economía Española –la darrera de les quals ha estat a càrrec de Thomson-Civitas (Madrid, 2003)– i el manual de pràctiques coordinat per A. J. Picazo, Prácticas de Economía española, editat també per Civitas (Madrid, 2003).

Pel que fa a l'economia valenciana, hauríem de fer esment de la publicació, el 1970, de l'Estructura Econòmica del País Valencià (editorial l'Estel, València) en dos volums, dirigida per Ernest Lluch, per palesar el primer intent sistemàtic de rastrejar l'estat de la qüestió dels diversos sectors econòmics. Un llibre que havia tingut una meritòria monografia precedent en un número extraordinari de la revista Serra d'Or pel juny de 1968 (una monografia que ha tingut, per cert, una rèplica d'actualització 36 anys més tard, pel maig de 2004).

El llibre del tombant, però, volem dir, el llibre que definitivament introdueix l'anàlisi de l'economia valenciana en les coordenades acadèmiques a l'ús fou, sens dubte, La via valenciana d'Ernest Lluch (Eliseu Climent ed., 1976; amb una tercera edició revisada i actualitzada, de l'editorial Afers, 2003). Aquest llibre inicià l'etapa de maduresa dels estudis d'economia valenciana i, a més, és on l'autor –l'autèntic pare de l'economia valenciana acadèmica– planteja un nou paradigma d'interpretació segons el qual la intensitat del creixement i del canvi estructural, des dels anys seixanta, era inqüestionable, com també que el protagonisme del procés pertanyia a les petites i mitjanes empreses.

De fet, La via valenciana actuà com un revulsiu en el món acadèmic de la jove Facultat d'Econòmiques de València –l'única existent aleshores a terres valencianes– i generà un munt de treballs de recerca que fan de la dècada dels setanta una de ben fèrtil en la producció científica sobre economia valenciana. Simptomàticament, el 1980 es publica el «primer» manual –en sentit estricte, al parer del seu prologista Ernest Lluch–, Introducció a l'economia del País Valencià (Eliseu Climent, ed.), del qual érem autors quatre joves professors de la Facultat: J. A. Martínez Serrano, Ernest Reig, Josep Sorribes i el que subscriu.

De tota la literatura de manuals posterior, hauríem de destacar-ne un de 1992, Estructura económica de la Comunidad Valenciana, a cura de J. A. Martínez, A. Pedreño i E. Reig (Espasa-Calpe, Madrid); un altre de 1997, Capitalización y crecimiento de la economía valenciana d'E. Reig i A. Picazo (Fundación BBV, Madrid); i, finalment, la monografia sobre la Comunidad Valenciana, coordinada per L. García, de la revista Situación (Servicio de Estudios del BBVA, 2001). Pel que fa a manuals de pràctiques, n'hi ha un de ben interessant coordinat per J. J. Rubert, Economía valenciana. Libro de prácticas (Publicacions de la Universitat Jaume I, 1999).

En bona part, aquests manuals sorgien com a resposta a les demandes de textos de referència que plantejava la docència pròpia de les matèries corresponents, però també com a resposta a la necessària posta al dia dels coneixements sobre l'economia valenciana. El llibre que teniu a les mans, també respon a totes aquestes demandes.

Ara bé, en l'àmbit acadèmic no respon només a les necessitats docents de les assignatures d'Economia del País Valencià –en les seues diferents denominacions–, impartides a quasi totes les universitats valencianes (particularment, a la Jaume I de Castelló, la d'Alacant i la de València), sinó també de l'emergent disciplina que intenta abastar l'anàlisi de tot l'entorn més immediat, Economia espanyola i del País Valencià.

Dit això, aquest manual pretén així mateix, completar el coneixement de les realitats econòmiques més significatives per a qualsevol lector interessat a conèixer què passa al seu voltant. Som conscients que en altres llibres es té l'oportunitat de conèixer els conceptes i les eines analítiques fonamentals de l'economia i, concretament, de l'economia aplicada. En aquest, el lector pot aprofundir en les característiques i comportaments dels agents econòmics i socials que l'envolten així com en els factors determinants de la dinàmica econòmica d'aquesta realitat en què

es troba immers. A més a més, pot conèixer l'activitat de les tres administracions amb responsabilitats econòmiques sobre l'esmentada realitat: la Generalitat Valenciana, el govern d'Espanya i la Unió Europea.

L'esquema del llibre pretén que l'anàlisi de les economies espanyola i valenciana es faça des d'una lògica macroeconòmica (sense negligir les aproximacions microeconòmiques que han fet falta). D'aquesta manera, hi ha un primer tema introductori i d'emmarcament general i, a continuació, un bloc de cinc temes que aprofundeixen en l'anàlisi dels factors de creixement: territorial –en la vessant física i de l'organització de l'espai–, del capital humà –i el mercat de treball–, del capital físic i tecnològic, i dels recursos financers. El tercer bloc de temes comprén tot allò que fa referència a l'oferta productiva, segons la classificació tradicional dels sectors: agrari, industrial, serveis –amb un tema particular per a l'important sector turístic– i immobiliari. Finalment, hi ha un tema dedicat al sector exterior (en el marc europeu, és clar) i un altre, al sector públic.

Cada tema inclou, per la seua banda, un desenvolupament per epígrafs –amb els quadres, gràfics i mapes pertinents– i uns exercicis pràctics senzills que concreten quantitativament –o qualitativa– allò explicat en les pàgines anteriors. Al final del llibre, hi ha un glossari de termes per tal de facilitar-ne al lector la comprensió. També hi figura una breu sinopsi curricular de tots els autors.

Com s'hi pot observar, els 22 autors que han col·laborat en la confecció del manual pertanyen als claustres de les diverses universitats valencianes, concretament al de la Jaume I de Castelló, la Politècnica de València, la d'Alacant i la de València. La seua inclusió no respon només a la seua experiència docent sinó també, i sobretot, al seu acreditat treball de recerca i estudi dels temes respectius.

Finalment, hem d'agrair el bon treball del Servei de Publicacions de la Universitat de València sense el qual la materialització d'aquest llibre haguera estat impossible en el breu temps i la qualitat d'edició en què s'ha fet.

València, desembre de 2004

VICENT SOLER
Universitat de València

PRIMERA PART
MARC GENERAL

1. *Creixement i canvi estructural*

Vicent Soler
Universitat de València

1.1 Introducció

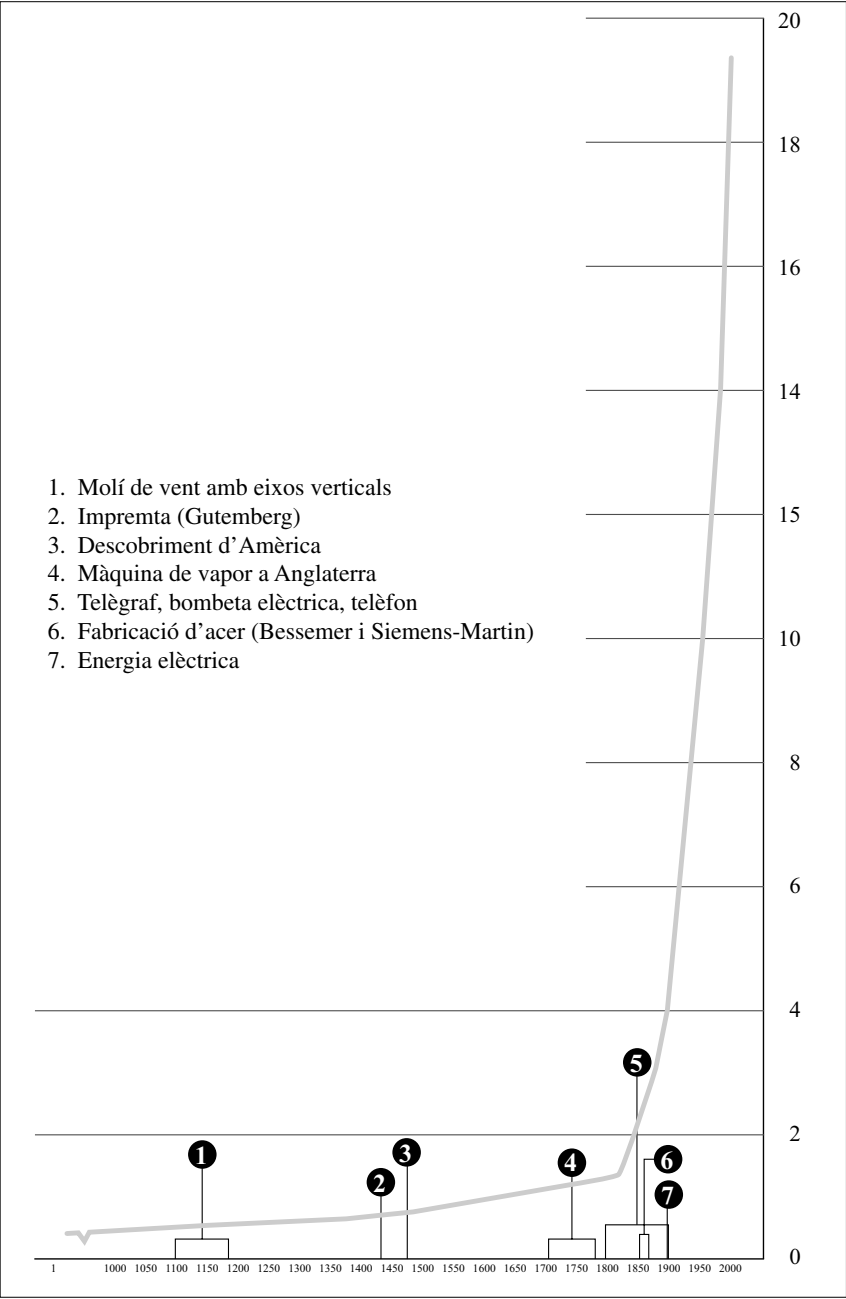
Europa occidental ha experimentat un *creixement econòmic* en els darrers dos segles que no té precedents en la història de la humanitat (Maddison, 2001; gràfic 1). Creixement, però també *canvi estructural*, pel fet que és substituïda la base agrària de l'economia per un altra on la presència de la indústria, primer, i de la indústria i els serveis, després, s'ha fet determinant. La combinació d'ambdós fenòmens ha suposat un augment important de la renda per càpita en aquesta part del planeta, que permet parlar d'un procés de *desenvolupament econòmic*.

A més, aquest canvi ha inclòs el ple reconeixement de la propietat privada i un paper creixent del mercat com assignador de recursos (dels béns, dels serveis i dels factors de la producció: treball i capital). Aquests dos factors són els ingredients bàsics del sistema econòmic que convenim a anomenar *capitalista*. Així, doncs, industrialització i capitalisme seran les formes en què es concreta el desenvolupament econòmic del món occidental, és a dir, del canvi estructural que acompanya el creixement econòmic inusitat de l'època contemporània.

Aquest procés l'obri la revolució industrial, és a dir, una munió d'innovacions tècniques i d'organització de la producció, a les quals se'n sumen altres de caràcter social i polític, cosa que crea noves categories socials i econòmiques. La màquina de vapor és el paradigma de l'inici d'aquestes innovacions tècniques. És, doncs, l'era de la màquina i la producció seriada, però també la de patrons, d'una banda, i d'obriers assalariats, d'una altra, i de noves formes de societats mercantils, com ara la societat anònima.

NOTA: En la redacció d'aquest capítol s'ha comptat amb les inestimables suggerències del professor Ernest Reig, i en l'elaboració de les pràctiques, amb la participació dels professors José Honrubia i Salvador Gil Pareja.

GRÀFIC 1
*Creixement econòmic de l'Europa Occidental,
en termes de PIB per càpita (en milers de dòlars i a preus de 1990)*



Font: *The Economist*, 31, 12, 99.

Tot i les semblances que finalment tenen les societats industrials, el camí seguit ha estat ben diferent. No hi ha prototipus de revolució industrial. No és adequat prendre com a únic referent el viscut per alguns nuclis de la Gran Bretanya (el model *manchesterià*) a les darreries del segle XVIII, per haver estat històricament el primer i el més estudiat. Al contrari, hem d'admetre que les circumstàncies històriques en què tenen lloc les diverses *revolucions industrials* són diferents, com també són diferents, doncs, les formes socioeconòmiques que prenen.

Potser per això, els historiadors distingeixen entre unes i altres, i tracten de fer-ne alguna tipologia. Una de ben útil és la que distingeix entre *first comers* (els primers països industrialitzats) i *second comers*. Els països del sud d'Europa són països retardats en el canvi estructural respecte dels del centre i nord europeu (Gran Bretanya, França o Alemanya), són *second comers*, com demostra el fet que la convergència en termes de renda per càpita hi ha estat lenta i incompleta (a excepció d'Itàlia) i molt tardana. Pràcticament, fins la segona meitat del segle XX no hi ha un clar acostament socioeconòmic, un *catch-up*, de l'Europa mediterrània (i Irlanda) –second comer– i l'Europa central i septentrional.

1.2 Perspectiva històrica comparada: etapes principals

Tant Espanya com el País Valencià segueixen, doncs, la *senda mediterrània* cap a la societat industrial, és a dir, són clarament casos de *second comers*, malgrat l'existència de nuclis industrials sòlidament implantats des de les primeries del XIX. En el marc espanyol, tindriem el cas basc (particularment, Biscaia i Guipúscoa) i el català (particularment, Barcelona i Girona). En el cas valencià, la comarca de l'Alcoià i, a les darreries d'aquest segle, la Conca del Vinalopó, la Foia de Castalla, l'Horta i la Plana. Sense aquesta base industrial preexistent, tot cal dir-ho, difícilment l'arrencada industrial generalitzada posterior hauria estat possible. Una arrencada que haurà d'esperar la segona meitat del segle XX.

A més, l'economia espanyola ha estat sempre per sota de les economies centrals europees, en termes de producte real per càpita. Les causes d'aquest menor ímpetu en el creixement i la modernització social i econòmica són múltiples. Tot i això, en podem destacar algunes que són comunes als altres països mediterranis (Garcia Delgado, 2003, 27), com ara la desigual distribució de la propietat de la terra i la ineficiència que això generava en moments en què l'agricultura era decisiva per crear oportunitats de canvi en el conjunt de l'economia; la manca d'una cultura empresarial generalitzada que apostara per l'acumulació del capital físic, humà i tecnològic com a estratègia de canvi i progrés; la ineficàcia fiscal i financera de l'Estat que l'incapacitava per a implementar el creixement econòmic; i tot això cal adobar-ho amb un important aïllament econòmic que dificultava l'assimilació dels impulsos que pogueren venir de l'exterior.

En aquest context, l'economia valenciana va trobar lògiques dificultats de creixement, si bé el va viure amb més intensitat que l'espanyola i amb trets molt peculiars. Perquè fou una part important de l'agricultura valenciana la que va

garantir pautes de modernització econòmica. Ens referim a la que va transcendir l'etapa de produir per a subsistir, caracteritzada per mercats d'àmbit local, i va poder esdevenir agricultura comercial, fins i tot –millor dit, sobretot– amb mercats internacionals. La pansa, el vi i, posteriorment, la taronja van ser els productes que permeteren el salt, en la segona meitat del segle XIX.

Així podem entendre que, a principis del segle XIX, cap a 1802, els ingressos mitjans de la població valenciana se situaven al voltant del 70 % de la mitjana espanyola, segons ha estimat recentment Gabriel Tortella, i només Galícia, Múrcia, Canàries i Astúries tenien una renda per càpita més baixa. Però que el 1860 els ingressos per habitant arriben ja entorn del 95 % de la mitjana. I que, de bell nou, les tres primeres dècades del segle XX reforcen aquest millor comportament relatiu de l'economia valenciana fins arribar, en els anys trenta, a un nivell superior en un 20 % a la mitjana espanyola.

Posteriorment, es tendirà a la convergència cap a aquesta mitjana, particularment a partir dels seixanta, atès que, tot i que la dinàmica econòmica és superior, també el creixement demogràfic valencià (pels saldos migratoris positius) serà major que l'espanyol.¹

ETAPES PRINCIPALS

• 1870-1913

La primera etapa es caracteritza per la «segona revolució industrial» –la revolució tecnològica derivada, entre altres, de l'electricitat, la química o el ciment artificial–, l'hegemonia econòmica de l'imperi britànic i el poder ascendent de l'Alemanya unificada, un sistema monetari basat en el patró or i un sistema comercial basat en el bilateralisme. En tot cas, per a molts historiadors és encara part del llarg segle XIX.

Espanya comença aquesta primera etapa quan acaba d'aconseguir la unió econòmica i monetària mitjançant la desaparició de les duanes interiors, la construcció de la xarxa ferroviària i la creació de la pesseta el 1868. A més, tot un seguit de fets contribueixen a la transició cap a un sistema econòmic homologable amb la resta d'Europa, com la desaparició del règim senyorial i els seus béns vinculats i la revisió del marc juridicomercantil (Llei de societats anònimes de 1856, per exemple).

Ara bé, tot i la incorporació de capitals estrangers en sectors bàsics i estratègics com els dels recursos miners, la banca o el ferrocarril i d'una inicial política d'obertura a l'exterior, simbolitzada per l'Aranzel Figuerola de 1868, molt aviat –pràcticament des de l'inici del règim de la Restauració, el 1875–, els interessos creuats de la indústria perifèrica i els cerealistes de l'interior portaren a un llarg període d'aïllament comercial mitjançant el proteccionisme aranzelari.

1. Recordem que aquesta mena d'indicadors són quocients i que, per tant, la seua evolució comparativa depèn tant del numerador (aproximació a la producció econòmica agregada) com del denominador (població).

A partir de 1890, el proteccionisme haurà aconseguit els primers èxits significatius, que es consolidaran en la Llei de bases aranzelària de 1906, molt influïda, a més, per la pèrdua de les colònies el 1898. Als anys vint, l'economia espanyola era la que tenia els murs aranzelaris més alts de tot Europa, segons la Societat de Nacions.

És la reacció al fenomen de la *revolució dels transports*, que va originar la incorporació de la màquina de vapor als transports (vaixells i ferrocarrils) i que va reduir dràsticament els costos del transport tot fent competitius productes de països allunyats. El cereal europeu, per exemple, ja no podia competir amb el transatlàntic de les planures texanes i de l'Oest Mitjà, ni les indústries dels països menys avançats tecnològicament amb les dels països líders. Hom parla de la *gran depressió* a Europa.

Al País Valencià, per la seua banda, les finances però sobretot l'agricultura són les principals vies de penetració de les noves formes d'organització productiva. Les finances, en concret, van viure una efímera eclosió de modernitat, a mitjan segle, amb la creació de la Sociedad Valenciana de Crédito y Fomento (a iniciativa del marquès de Campo, el representant més genuí de la burgesia emergent, i vinculada al negoci del ferrocarril) i de la Sociedad de Crédito Valenciano (a iniciativa del rival de Campo, Gaspar Dotrés, i vinculada al negoci de la construcció del port del Grau de València). Malgrat que totes dues societats estaven vinculades a negocis de les infraestructures derivades de la revolució dels transports, foren aquests mateixos negocis els que van crear dificultats afegides a la gran crisi financera de 1866 que es tornà, així, insuperable.

Però, per a una economia que encara se sosté sobre les activitats primàries principalment, són els avatars de l'agricultura els que marcaran de manera determinant els canvis del conjunt de l'economia. Així, hem de constatar que, a partir de la dècada dels quaranta del segle XIX, s'inicia el procés de trànsit de l'agricultura de subsistència a l'agricultura comercial. Un trànsit només possible si hi ha una demanda que no faça va l'esforç de millora quantitativa i qualitativa de l'oferta productiva.

Així va ocórrer quan la pansa i el vi, primer, i la taronja, després, protagonitzaren un gran auge de la demanda (externa). La taronja, en concret, es veu beneficiada per l'increment de les rendes familiars a l'Europa industrialitzada i per la millora dietètica que comporta, que permet el consum massiu de fruita d'hivern d'importació. La taronja valenciana es beneficia, a més, de què els països consumidors no tenen les condicions climàtiques per a esdevenir productors.

La incorporació d'una sèrie d'innovacions tècniques —màquines de vapor per a elevar aigües subterrànies, ús de fertilitzants importats, de naturals o d'artificials més tard— van permetre incrementar la producció, així com els nous mitjans de transport —el ferrocarril i la navegació de vapor— van facilitar l'accés als mercats europeus. L'expansió del conreu dels cereals —inclos l'arròs—, de les hortalisses i la recuperació de la ramaderia completen el panorama agrari del darrer terç del segle XIX i el primer del XX.

La major propensió a exportar de l'agricultura valenciana es manté malgrat les vicissituds de l'estricta política proteccionista practicada pel Govern espanyol. La qual cosa fa que la controvèrsia que enfronta els proteccionistes (fona-

mentalment, els industrials catalans i bascos i els cerealistes castellans i andalusos) i els lliurecanvistes (fonamentalment, vinaters, taronjaires i productors de fruits secs mediterranis) es visca, doncs, de manera particular a les terres valencianes. Els sectors proteccionistes (manufactures i cereals, també l'arròs), majoritaris a nivell espanyol, eren minoritaris en l'economia valenciana, mentre que els sectors exportadors lliurecanvistes, minoritaris a nivell de l'Estat, eren clarament predominants al País Valencià gràcies a la presència del vi, els productes hortícoles i, especialment, la taronja.

L'evident hegemonia agrària, però, no ha de fer oblidar la presència d'una certa base manufacturera. En la primera meitat del XIX, ja té lloc el trànsit a la indústria de la manufactura tèxtil llanera i del sector paperer a Alcoi. Altres activitats manufactureres existents a l'època, com la sederia de la ciutat de València o el tèxtil de Morella o Énguera, perdran força al llarg del temps. Però és a les darreries del XIX quan s'escampa arreu del país l'activitat manufacturera, tot i que aquest sector no fou mai un important receptor de capitals.

Aquesta base industrial finisecular estava formada per una manufactura diversa i dispersa en el territori, però aglomerada per sectors en determinades comarques. En uns casos estava vinculada al comerç de l'exportació agrària (paper, fusta, química-fertilitzants), en altres al creixement urbà (moble, calcer, ceràmica i taulellet, transformats metàl·lics...) o, fins i tot, a les insuficiències de les rendes agràries (cas paradigmàtic del tèxtil o el metal·lomecànic alcoià). S'inicia també la producció de màquines de vapor i turbines i arrenquen les primeres indústries metàl·liques, químiques i de l'alimentació.

• 1914-1958

La segona etapa es desplega al món occidental entre 1913 i 1958 i inclou dues guerres mundials (1914-1918 i 1939-1945), la revolució bolxevic (1917), la gran crisi del 29, una hegemonia econòmica compartida pels EUA i els grans països europeus i unes regles de joc en el comerç i el sistema de pagaments permanentment en crisi, almenys fins els acords monetaris de Bretton Woods, el 1944, i els comercials del GATT, el 1948.

Ara bé, els anys anteriors a 1959, tot i l'imponent creixement econòmic que l'Europa Occidental estava vivint des dels anys de reconstrucció postbèl·lica, amb l'ajuda del Pla Marshall (la Segona Guerra Mundial havia estat intensíssima en l'escenari europeu), Espanya, en el seu tancament autàrquic, només rep els impulsos exteriors de manera dèbil. Tot i això, els acords amb el Vaticà i els EUA i certs canvis en els ministeris econòmics fan dels cinquanta una dècada de transició. Els acords esmentats faciliten l'entrada d'Espanya a l'ONU i a les grans institucions econòmiques internacionals: OCDE (el club dels països avançats), FMI i Banc Mundial. Per això, des d'una perspectiva espanyola i valenciana, aquesta etapa s'allarga fins al 1959.

Una etapa en què Espanya manté, insistim, l'aïllament econòmic fins el Pla d'Estabilització de 1959, el qual tindrà en els primers vint anys de la dictadura

franquista (1939-1959) la seua expressió més radical en forma d'autarquia econòmica. El professor García Delgado anomenarà a aquest llarg període, el de la *via nacionalista* espanyola de creixement econòmic. El creixement industrial es basarà, doncs, en la substitució d'importacions, que permetrà l'existència d'activitats econòmiques que serien inviables en altres circumstàncies. Ara bé, aquesta forçada *reserva* del mercat interior dificulta, per la banda de la demanda, el creixement econòmic perquè, com que els nivells de renda per càpita són molt baixos, la capacitat de compra de les unitats familiars és molt limitada i, en conseqüència, també la demanda agregada.

Hi ha, però, durant les primeres dècades del segle xx, una certa extensió i diversificació del teixit industrial alimentades per les innovacions tècniques de l'època, la repatriació de capitals arran de la pèrdua de les colònies el 1898 (que es traduiria, també, en una expansió del negoci bancari) i els beneficis extraordinaris derivats de la neutralitat espanyola durant la Primera Guerra Mundial. Els efectes de la crisi del 29 que afecten l'estabilitat econòmica i social del període republicà, la Guerra Civil (1936-1939) i el període autàrquic posterior deturen, però, aquesta aproximació als estàndards europeus i ampliaran encara més la bretxa tecnològica i de nivell de vida.

Al País Valencià, una vegada passada la conjuntura extraordinària de la Primera Guerra Mundial (1914-1918) –que havia beneficiat en exclusiva la indústria i els cereals–, l'auge comercial de la taronja comporta que quantitats ingents de capitals s'invertesquen en la transformació de terrenys i en la captació d'aigües subterrànies: la dècada dels vints s'anomenarà la *dècada daurada de la taronja*. El 1930 s'arriba a la fita d'un milió de tones exportades, xifra que no es tornarà a assolir fins ben entrats els cinquanta. Tanmateix, la modernització i la capitalització de l'agricultura no van ser generals, i àmplies zones interiors del País en quedaren al marge.

La base manufacturera, pel seu costat, es reforça durant la conjuntura extraordinària de la Primera Guerra Mundial gràcies a les exportacions als països en guerra i a l'aprofundiment del fenomen de la substitució d'importacions. El proteccionisme, en tot cas, ajudà a la pervivència d'aquesta manufactura però també hi posà límits –com ja s'ha assenyalat adés per al conjunt de l'economia espanyola–, donada la migradesa del mercat interior espanyol com a marc d'expansió potencial.

A més, el complicat decenni dels anys trenta i, particularment, el període *autàrquic* de 1939-1958 van frenar bruscament la línia de progrés econòmic secular, com a la resta d'Espanya. D'una banda, per les dificultats en el mercat exterior per accedir a inputs d'importació vitals per a mantenir la productivitat econòmica en els diversos sectors –particularment, els adobs químics en l'agricultura d'exportació– o l'efecte negatiu d'un sistema de tipus de canvi múltiple en quasi tot el període. D'altra banda, al mercat interior, per l'impacte que hi ocasiona l'estancament o retrocés dels nivells de vida sobre una activitat industrial incipient orientada a la manufactura de béns de consum (Fabra, 2000, 128).

• 1959-1975

La tercera etapa serà d'un auge continuat sense precedents, d'un món bipolaritzat políticament entre els EUA i l'URSS, d'una economia americana indiscutiblement capdavantera (que fixarà les noves regles de joc mitjançant el sistema monetari de Bretton Woods i la creació del Fons Monetari Internacional (FMI) i del Banc Mundial per a ajudar els països més retardats) i d'uns importantíssims acords comercials multilaterals (per primera vegada) al si del GATT (Acord General de Comerç i Aranzels). Així mateix, en aquesta etapa té lloc la creació de la Comunitat Econòmica Europea (CEE) (1957) i de la futura Unió Europea (UE), amb sis membres, els tres del Benelux, Itàlia, França i l'Alemanya Federal.

Per a l'economia espanyola i la valenciana les coses canvien profundament a partir del 1959 gràcies al Pla d'Estabilització. De fet, aquest any és, sens dubte, un any clau en la història econòmica espanyola perquè, amb el Pla d'Estabilització –una iniciativa en bona part exigida pels organismes internacionals en què s'acaba d'entrar–, s'inicia la definitiva obertura econòmica² i, el que és tan important o més, el començament d'un lent però imparable procés de desintervencionisme estatal en l'economia (tot i que, per a alguns autors, els *planes de desarrollo* dels anys 60 i primeries dels 70 són encara un intent de neodirigisme tecnocràtic), per tal de deixar que el mercat tinga més paper en l'assignació de recursos, la qual cosa eleva significativament el nivell d'eficiència de l'economia. En aquest context, cal afegir l'ordenació de sectors econòmics bàsics, com ara el bancari, a través de la Llei de bases d'ordenació bancària de 1962.

Una etapa, doncs, en què l'economia espanyola obtindrà molts avantatges i s'encararà amb alguns reptes importants. Una etapa en què es donen uns canvis en profunditat que arriben a la vida quotidiana, ja que es passa d'un món d'escassetats al del consum. L'adquisició massiva d'electrodomèstics i la generalització de la motorització, emblemàtica pel Seat 600, són els paradigmes d'aquesta nova etapa.

De fet, hi ha una important millora de la capacitat adquisitiva en el mercat interior gràcies a l'entrada de capitals estrangers, però també als importants ingressos generats per un turisme constituït per onades de treballadors europeus que acaben d'aconseguir el dret a les vacances pagades i que busquen sol, platja i preus baixos. Tampoc no hem d'oblidar les quantioses trameses d'estalvis dels tres milions llargs de treballadors emigrants espanyols escampats per Europa. Al creixement de la demanda interna se sumarà, al final dels seixanta, l'expansió de

2. L'obertura a l'exterior es fa a poc a poc però de manera ininterrompuda fins els nostres dies. Té algunes dates significatives: 1963, entrada al GATT; 1970, Acord de Preferències Aranzelàries amb la CEE (com a succedani de la negativa de Brussel·les a la demanda d'adhesió d'Espanya a la CEE per tal com no disposava de credencials democràtiques); 1985, la desitjada signatura de l'acord d'adhesió a la Comunitat Europea (que s'havia ampliat prèviament amb Dinamarca, Irlanda, la Gran Bretanya i Grècia i que es fa simultàniament amb Portugal); 1989, entrada al Sistema Monetari Europeu (avantsala de la unió monetària); 1993, acords de Marràqueix de la Ronda Uruguai del GATT (ara esdevingut OMC) i Mercat Únic Europeu (i ampliació de la UE a Suècia, Àustria i Finlàndia; 1999, Unió Monetària i creació de l'euro, i 1 de maig de 2004, nova ampliació de la UE cap a l'est amb 10 països (al 2007, segurament dos més) i més de 75 milions de persones.

les exportacions, afavorides per la devaluació de la pesseta de 1967 i l'Acord de Preferències Aranzelàries amb la CEE, de 1970.

L'economia valenciana es beneficiarà força de la nova situació creada pel Pla d'Estabilització. Moltes de les seues potencialitats latents podran desplegar-se i podrà connectar millor amb una Europa a la qual tradicionalment estava lligada comercialment. Un dels fenòmens més transcendents fou l'intens procés industrialitzador que transformà substantivament l'estructura econòmica valenciana, que fou encara més intens que el viscut per l'economia espanyola i que es va traslladar a la balança comercial de manera clara en la segona meitat dels 60 amb l'augment significatiu de les partides d'exportació manufacturera. Un procés que es realitza a partir de la base industrial prèvia que s'havia configurat a les darreries del XIX i sense la qual difícilment hauria estat possible.

Hom viurà, doncs, un creixement (d'aleshores ençà la dimensió de l'economia valenciana, mesurada per la producció de béns i serveis, s'ha multiplicat per cinc) i uns canvis i transformacions sense precedents sota el lideratge de la indústria, alhora que es produeix una ampliació i una diversificació de l'oferta productiva, a partir d'uns avantatges competitius assolits gràcies a una estratègia basada en els preus baixos.

Simultàniament, té lloc una terciarització progressiva (els serveis augmentaran significativament el seu pes en el valor del PIB valencià, a preus corrents) tal i com ha esdevingut habitualment en la resta d'economies avançades. En el nostre cas, a més, ajudada per l'extraordinària expansió del sector turístic, particularment a partir dels anys setanta.

• *De 1976 a l'actualitat*

Finalment, la darrera etapa es caracteritzarà en un primer moment per la llarga crisi econòmica mundial (1974-1985) deguda, principalment, a la crisi del sistema monetari de Bretton-Woods (de 1971-72, que porta a la flotació de tipus de canvi) i l'encariment del preu del petroli i d'altres matèries primeres (1972-73). A més, simultàniament i progressiva, té lloc l'emergència de nous països industrials al sud-est asiàtic i l'aprofundiment de la globalització econòmica, la consolidació de blocs continentals com la Unió Europea i un nou salt tecnològic vinculat a les TIC (Tecnologies de la Informació i les Comunicacions), ja als anys 90.

A Espanya, l'inici d'aquesta etapa —és a dir, la crisi econòmica mundial, retardada ací un any i agreujada per la imperícia governamental— coincideix amb la transició democràtica. Aquesta coincidència impedí la presa de mesures rigoroses anticrisi durant molt de temps, a diferència dels països de l'entorn, per la imperícia, efectivament, dels governs espanyols del darrer franquisme i per la feblesa dels primers de la transició.

Cal esperar les primeres eleccions democràtiques, per tal de veure-hi iniciatives ambicioses. La més important, sens dubte, és l'anomenat *Pacto de la Moncloa*, pel qual partits i sindicats acordaven la tardor de 1977 fer front a la crisi mitjançant, principalment, la consecució dels equilibris macroeconòmics.

Per a l'economia valenciana i espanyola, la crisi esdevé quan el canvi estructural iniciat als seixanta ja està molt avançat. Tot i això, la crisi hi tindrà greus repercussions. Per exemple, l'atur que el 1975 era del 2,4 % (a Espanya, el 4,4 %), el 1985 havia pujat al 21,8 % (a Espanya, al 22,0 %). La contracció econòmica suposa que, si en el període anterior (1960-1975) la taxa de creixement permetia duplicar el volum de béns i serveis en deu anys, en aquest segon període aquesta duplicació n'hauria necessitat trenta.

El soroll d'aquesta crisi mundial, però, no permet escoltar els problemes de fons: l'economia espanyola comença a quedar afectada pels canvis en la geografia dels avantatges comparatius quan apareixen en escena països industrials emergents, particularment al sud-est asiàtic (Corea del Sud, Hong-Kong, Taiwan i Singapur).³ Una situació que s'agreuja, entre altres raons, perquè els canvis institucionals derivats de la superació del règim dictatorial i la consolidació de la democràcia tindran efectes importants sobre les estratègies competitives, ja que creen una pressió alcista salarial incompatible amb l'estratègia basada en els preus baixos.

Efectivament, les llibertats sindicals permetran als treballadors millorar la capacitat de negociació i, consegüentment, s'aconseguiran augments substantius dels salaris nominals, sense relació amb el comportament de la productivitat, cosa que fa augmentar els costos laborals unitaris. A tot això, cal afegir-hi l'increment simultani de càrregues fiscals vinculades al factor treball, com és el cas de les contribucions a la Seguretat Social.

Tot i les dificultats polítiques i econòmiques amb què va ensopegar la transició a la democràcia, la Constitució de 1978 permeté, així mateix, transformar profundament l'estructura del vell Estat centralista en un de base plural, en crear l'Estat de les Autonomies. Una etapa nova, doncs, en què un govern propi, la Generalitat, podrà elaborar polítiques econòmiques específiques per a l'economia valenciana.⁴

Alhora, l'ingrés efectiu en la Comunitat Europea el 1986 obrirà plenament l'economia espanyola i valenciana als avatars d'un mercat de més de 300 milions de persones, respecte de les quals el nostre nivell de renda per càpita sols era del 75 %.

3. Tot i això, en aquesta època es posen en funcionament dues de les multinacionals més significatives en territori valencià: la Ford i la IBM (aquesta darrera va abandonar a primeries dels noranta la factoria de la Pobla de Vallbona, deixant-la en mans d'una empresa proveïdora de materials informàtics, la MSL). Totes dues, junt amb alguna que arribà posteriorment, com Alsthom –que va adquirir l'empresa de material ferroviari Macosa– van contribuir no només a ampliar la nostra capacitat productiva sinó també a millorar la cultura de la qualitat de moltes de les *pimes* (petites i mitjanes empreses) valencianes proveïdores seues que, posteriorment, aconseguïren guanyar nous clients i nous mercats.

4. És especialment interessant palesar que la pràctica de polítiques econòmiques pròpies per al conjunt d'un país com el Valencià ha resultat un factor molt important en la vertebració de la societat valenciana. El teixit empresarial valencià tindrà un interlocutor públic que pot respondre amb precisió a les seues demandes. Sens dubte, tot això funciona en clau del que s'ha convingut a anomenar *fer país* perquè, amb la Generalitat, els agents econòmics del Sènia al Segura tenen un marc de relacions socials i polítiques unitari.

La recuperació econòmica –espanyola i valenciana–, iniciada el 1985, fou preparada per les polítiques estructurals més peremptòries que havia emprès l'administració socialista arran de la seua victòria electoral d'octubre de 1982, com també per les expectatives que havia alimentat el previsible ingrés d'Espanya a la Comunitat Europea.

Tot plegat havia creat les condicions per a aprofitar-se plenament de la recuperació econòmica europea, que durarà fins a les primeries dels noranta i estarà animada pel descens dels preus del petroli. Val a dir que, a partir d'aleshores, s'intensificarà la convergència del cicle econòmic espanyol i valencià amb l'europeu, que ja havia pres cos amb les mesures d'obertura econòmica dels anys seixanta (Myro, 2003, 52).

Posteriorment es produeix una crisi, curta però aguda (1992-1993), en pràcticament tots el països de l'OCDE, precedida d'una desacceleració econòmica des de la mitjana de l'any 1990. Diversos factors havien intervingut en aquesta desacceleració econòmica, entre els quals cal destacar la inicial dificultat per comprimir la taxa d'inflació.⁵

A Europa, a més, la crisi conjuntural havia estat alimentada per les dificultats alemanyes per finançar la reconversió de l'economia de la zona oriental (arran de la unificació que va seguir la caiguda del mur de Berlín el 1989), que van pressionar a l'alça els tipus d'interès. Això derivaria en tensions monetàries al si del Sistema Monetari Europeu i, en conseqüència, en inestabilitats canviàries quan justament aquest sistema s'havia creat per aconseguir una zona d'estabilitat en el camí cap a la Unió Monetària i per tal de fer viable el Mercat Únic que va entrar en vigor al principi de 1993.

A Espanya, la crisi s'havia particularitzat en altes taxes d'inflació i d'atur. A més, l'elevat preu dels diners fa caure la rendibilitat esperada dels projectes d'inversió i, en conseqüència, la taxa d'inversions. A la Comunitat Valenciana la crisi fou especialment dura perquè la política monetària, que sostenia una pesseta d'alta cotització (des que havia entrat en el Sistema Monetari Europeu el 1989), creava problemes a les exportacions i, doncs, feia que la crisi adoptara perfils més aguts per la més alta propensió a exportar. Així mateix, hi compta la dèbil expectativa del sector de la construcció, explicada pels excedents de l'oferta immobiliària acumulats i per la feble activitat turística.

Així, una economia com la valenciana que tradicionalment creixia per damunt de la mitjana espanyola, aleshores ho farà per sota durant dos anys, 1992 i 1993, i la taxa d'atur superarà l'espanyola –atesa l'especial sensibilitat del nostre mercat de treball als dalta baixos econòmics, ja que hi dominen les activitats intensives en l'ús del factor treball–, cosa que no passava des de feia deu anys.

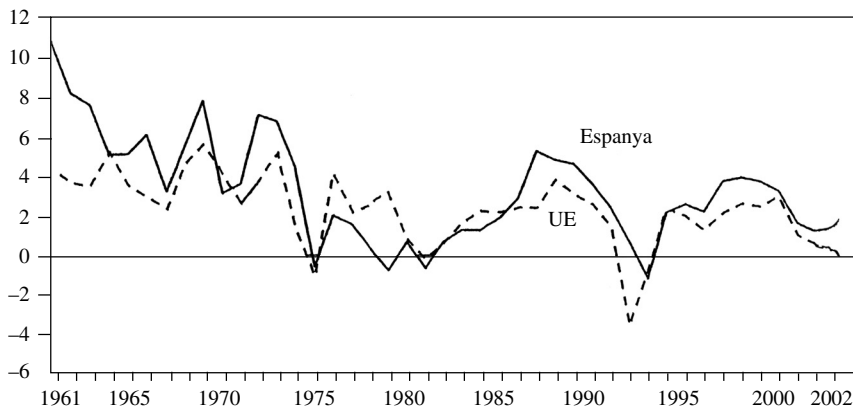
5. Hi coincideix un fenomen estructural, l'ampliació de les activitats terciàries que formen el sector més inflacionari a causa que, per la seua pròpia natura, moltes d'elles no poden incorporar progrés tecnològic al procés productiu i, doncs, no poden augmentar la productivitat (sense menysvalorar que és el sector on es dona una competència més imperfecta), i un fenomen conjuntural, l'encariment del preu del petroli, com a conseqüència de la invasió iraquiana de Kuwait.

L'economia espanyola i la valenciana han seguit –com ja no pot ser altrament, per l'alt grau d'obertura en què es troben– la recuperació econòmica dels països de l'OCDE des de 1994, amb les exportacions com a principal font de creixement –afavorides inicialment per successives devaluacions de la pesseta en 1992 i 1993– i sense que la demanda interior, malgrat la baixada de la taxa d'inflació i dels tipus d'interès, despuntara fins el 1998. En contrast, deu anys més tard, el 2004, és el consum interior –i la construcció– el pilar que sosté els diferencials de creixement respecte de la mitjana europea.

1.3 Creixement i canvi estructural

Al marge dels aspectes conjunturals, en l'anàlisi a llarg termini podem trobar alguns trets específics en l'economia espanyola des dels anys seixanta. Pel que fa al *creixement econòmic* (Myro, 2003, 52), el primer és que el creixement (3,3 % de mitjana anual) ha estat superior a la mitjana dels països de la UE en 0,8 punts percentuals. El segon és la gran semblança del perfil temporal del cicle espanyol i l'europeu fins i tot abans d'entrar a la UE. El tercer, que les fluctuacions són més pronunciades. Quart, que els moments de més creixement estan relacionats amb salts en l'obertura econòmica: primers anys seixanta, primers setanta, segona meitat dels vuitanta i segona meitat dels noranta. El gràfic 2 ho evidencia.

GRÀFIC 2
Creixement relatiu a Espanya i a la Unió Europea (1961-2002)
(taxes anuals de variació del PIB per càpita)



Font: *European Economy* (Comissió Europea), annexos estadístics, diversos números.

Aquest creixement diferencial ha permès que la convergència amb la UE-12, per exemple, s'haja tancat 15 punts en menys de 20 anys. En termes de renda per càpita, segons Eurostat, el 1985 s'atenyia només el 71,5 % de la mitjana europea i el 2004 el nivell és de 86,6 %. En tres fases: un retall de 9,2 punts en el