



**DEVALUACION
DE 19-XI-67**

**CARACTERISTICAS
Y CONSECUENCIAS
EN EL SECTOR DE
LA CONSTRUCCION**

JOSE MANUEL BRINGAS.

Inglaterra, Dinamarca, Israel y España, entre otros países, han devaluado recientemente su moneda. De todos ellos, Inglaterra lo ha pensado mucho, más de tres años, mientras que los demás lo han hecho nada más conocer la devaluación de la libra esterlina.

El hecho puede enfocarse de varias maneras, y siempre habrá detractores y defensores de la solución adoptada. En nuestro país no han faltado las voces aprobatorias y condenatorias, si bien la tónica general se ha caracterizado por la exposición de las indudables ventajas de una devaluación, olvidándose quizá del hecho de que pese a ser necesaria nunca será popular. Nos traerá más turistas y más divisas derivadas de la exportación, pero no es menos cierto que nos trae también una política de rígido control.

El público no se da bien cuenta—por mucho que se le oriente con razonamientos más o menos convencionales—de las consecuencias financieras internacionales que lleva consigo una devaluación, pero intuye, más que comprende, que la reducción del poder de compra de su moneda supone una pérdida para su nivel de vida. Y eso no puede gustarle.

Para tratar de enjuiciar, en su conjunto, el fenómeno ocurrido el 19-XI-67 hemos de analizar forzosamente los antecedentes próximos y remotos de la economía española en los últimos años. Vistos éstos, estudiaremos el hecho devaluatorio en sí y lo relacionaremos con el futuro, analizando, finalmente, el impacto en el sector de la construcción de viviendas.

Cronológicamente nos situamos pasada la devaluación de 21 de julio de 1959, en puertas del primer Plan de Desarrollo. Era el fin primordial de éste el crecimiento del producto bruto a un ritmo acumulativo anual del 6 por 100. Para ello se contaba, entre otras cosas, con:

1. La inversión de las empresas.
2. La compensación de la moderada alza de precios, previsible en todo proceso acelerado de crecimiento, con los incrementos de la producción y la productividad.
3. Superávit de la balanza de pagos, con disminu-

ción progresiva del esperado déficit de la balanza comercial.

4. El crecimiento del gasto público.

La marcha seguida por estas variables—inversión privada, precios, balanza de pagos y gasto público—en el período transcurrido entre el 21-VII-59 y el 19-XI-67 no puede ser más expresiva (1).

La inversión de las empresas, iniciada con un ritmo vivo en los comienzos del Plan, permitió, aun a costa de fuerte déficit en la balanza comercial, la renovación del equipo necesario para grandes incrementos de productividad. Sin embargo, la fuerte competencia exterior ha puesto de manifiesto la necesidad de alcanzar una todavía mayor productividad, saltando de escala, ya que la mayoría de nuestras industrias, aun teniendo un equipo renovado, están lejos de la dimensión óptima. Este nuevo esfuerzo (que los empresarios saben vendrá

(1) "1968: El año de la austeridad". Profesor E. Fuentes Quintana. *Gaceta Ilustrada*, 10-XII-67.

acompañado de nuevas demandas salariales), unido a la incertidumbre de no saber claramente cuál va a ser la política gubernamental (recordemos el cerrojo crediticio de hace año y medio), ha desanimado a los empresarios, dándose la circunstancia de que por primera vez se ha dado el caso de la disminución de producción de bienes de equipo, disminuyendo asimismo la importación de dichos bienes hasta alcanzar solamente un crecimiento del 1,1 por 100 sobre el índice del año anterior. Contemplamos, pues, la anomalía de un aumento continuo del consumo privado y una pérdida del ritmo de inversión privada. Algo raro tiene que estar pasando.

El alza de precios—cuyo crecimiento aseguraba el Plan podría controlarse de forma que no crease graves perturbaciones—ha sido de tal calibre que antes de la devaluación la peseta había experimentado una desvalorización interior de 35 céntimos con respecto a la peseta del año 59. Esto es, que los precios al por mayor en dicho período se elevaron un 32 por 100 (4,6 por 100 de aumento anual, frente al 2,2 por 100 del Mercado Común), mientras el coste de vida sufría un incremento del 65 por 100 (6,9 por 100 anual, frente al 3,3 por 100 de los países del Mercado Común). Las medidas pensadas en el Plan no dieron su fruto, bien porque no se emplearon o bien porque no se aplicaron convenientemente.

La balanza de pagos se mantuvo con superávit en los primeros años merced al turismo y a las remesas de los emigrantes, ya que no a la explosión de las exportaciones. Es preciso reconocer que gracias a la fuerte entrada de divisas pudieron importar las empresas el equipo necesario para su renovación. Esta situación de superávit es muy difícil de sostener, y así ocurrió en los tres últimos años, donde, pese a entrar más turistas, seguir viniendo dinero de los emigrantes y aumentarse las exportaciones, el déficit de las operaciones corrientes fue de 487 millones de dólares en 1965, 582 millones en 1966 y 382 en el primer semestre de 1967. Pese a existir aún una reserva de 1.000 millones de dólares, la tendencia no puede ser más clara y la amenaza estaba latente.

El gasto público—que debe crecer en todo proceso de expansión—lo ha hecho también de forma alarmante, sobre todo en el capítulo de gastos consuntivos (un 20 por 100 de crecimiento anual en los dos últimos años), favoreciendo con ello la presión general sobre los precios, no sólo por la naturaleza consuntiva del gasto, sino también debido a la rigidez de la mayoría de sus ingresos impositivos.

En este marco coyuntural el II Plan anuncia su inmediata entrada en vigor. Partiendo de una renta por habitante de unos 700 dólares, recomienda en forma indicativa, como el primero, una serie de sectores para continuar el crecimiento, al mismo tiempo que programa las inversiones públicas.

En estas circunstancias, los ingleses devalúan su mo-

neda en un 14,28 por 100. Al hacerlo exponen públicamente una serie de hechos y supuestos, entre los cuales destacamos los siguientes:

- Subirán un 15 por 100 los precios del acero, petróleo, carne (de Argentina) y mantequilla, lana, carne de cerdo y queso si no devalúan Australia, Dinamarca y Nueva Zelanda.
- Subirán de un 3 a un 4 por 100 los trajes de algodón.
- Aumentarán las exportaciones en más de 400 millones de libras.
- Disminuirán las importaciones en más de 100 millones de libras.
- Se vigilarán cuidadosamente los aumentos de precios.

Dejando a un lado la mayor o menor importancia de estas estimaciones, nos interesa fijarnos en un solo hecho: se han estudiado las posibles consecuencias de la devaluación sector por sector, y en consecuencia se ha fijado en un 14,28 por 100 la cuantía de esa devaluación.

La nueva situación incide sobre la coyuntura española en forma apreciable, ya que un 9,4 por 100 de nuestras importaciones viene de Inglaterra y un 10,8 por 100 de nuestras exportaciones van dirigidas al Reino Unido, amén de otras posibles repercusiones, como puede ser, por ejemplo, la salida de capital extranjero (realizado en Bolsa) en busca de mejores mercados.

Es probable que si se consultase a los economistas qué harían ellos en tales circunstancias se dividirían las opiniones entre la no devaluación (con medidas fuertes de estabilidad interna) y la devaluación (con medidas de saneamiento de los vicios expresados). Sin embargo, creemos que la mayor parte se inclinaría por esta última solución, aunque luego ya no habría tanto acuerdo sobre cómo sanear los vicios apuntados.

El hecho es que España devaluó su moneda. ¿En cuánto? Unos dicen que en un 14,28 por 100 (como Inglaterra), mientras otros afirman que en un 16,66 por 100. Veamos quién tiene razón.

Antes del 19 de noviembre una peseta valía 0,01666 dólares; después, 0,01428. La devaluación absoluta es, pues, $0,01666 - 0,01428 = 0,00238$ dólares, y la

$$\text{relativa es } \frac{0,00238}{0,01666} = 0,1428, \text{ o lo que es lo mismo,}$$

un 14,28 por 100.

¿De dónde proviene, pues, esa cifra del 16,66 por 100 empleada en todas las conversaciones sobre devaluación que se escuchan en la calle? Pues, sencillamente, que una cosa es el por ciento de devaluación de la peseta y otra el porcentaje de apreciación de las monedas no devaluadas. ¿En cuánto se ha apreciado el dólar,

$$\text{por ejemplo? Pues en un } \frac{1,000}{60} \text{ por 100, o sea en un}$$

16,66 por 100.

En resumen, frente a la devaluación de la peseta en un 14,28 por 100 nos encontramos con un crecimiento de los productos de los países que no han devaluado del 16,66 por 100. Por eso la importación de una pieza que antes costaba 100 pesetas, ahora costará 116,66 pesetas, porque dichas 116,66 pesetas valen un 14,28 por 100 menos (14,28 por 100 de 116,66 pesetas = 16,66 pesetas).

Para tratar de paliar las directas repercusiones de la devaluación se tomaron ciertas medidas de austeridad que inciden en los cuatro problemas antes analizados de la siguiente manera:

Sobre las empresas: Se las faculta para ahorrar (a costa de una congelación de salarios y una mayor oportunidad de exportar) y se las grava los beneficios mayores del 6 por 100.

Sobre los precios: Se intenta congelar los precios de los productos básicos para estabilizar el coste de vida.

Sobre la balanza de pagos: La propia devaluación es en sí una medida para favorecer el comercio exterior y el turismo.

Sobre el gasto público consuntivo: Se toman medidas de efectos más dramáticos que sustanciosos. Se acentúa la presión fiscal.

En esta tesitura, ¿puede la nación entrar en el II Plan de Desarrollo? Difícilmente. En primer lugar, habrá que variar las metas a alcanzar, pues en el breve lapso de unos días hemos pasado de tener 700 dólares por cabeza a tener sólo 600. Habrá, pues, que ajustar las proyecciones. En segundo lugar, y visto que en el primero no hubo selección de inversiones, o si la hubo fue equivocada, habrá que pensar en qué sectores son los más idóneos para lograr un desarrollo sin desequilibrios que permitan, además, una alta rentabilidad social. Habrá que cambiar el sentido de la inversión, ya que más del 90 por 100 de las inversiones del nuevo plan van a sectores ya atendidos en el primero, o sea habrá que hacer un verdadero plan selectivo. En tercer lugar, hay que recuperar la confianza de los empresarios, sin los cuales no se puede funcionar en una economía de tipo capitalista como la nuestra. Dicha confianza hoy día no existe.

El nuevo Plan tiene que, apoyándose en las duras medidas tomadas, empezar a romper los cercos que aprisionan a la economía española, cercos todos de naturaleza estructural.

Mientras esto llega, ¿cómo queda afectado el sector de la construcción?

El déficit con el exterior queda automáticamente aumentado por efectos de la devaluación, a no ser que se restrinja la demanda. De mantenerse, los 4.708,6 millones de déficit señalados en el cuadro siguiente costarían unos 700 millones más, ya que hay que suponer que parte de las partidas vienen de Inglaterra.

	Partidas	Importaciones	Exportaciones	Diferencia
Arcillas	25.07	153.780.068	34.792.446	— 118.987.892
Pizarra, en bruto, exfoliada, desbastada o troceada por aserrado	25.14	684.010	143.857	— 540.153
Mármoles y otras calizas de densidad a 2,5 alabastro	25.15	74.621.547	27.582.289	— 47.039.258
Otras piedras de talla o de construcción	25.16	19.059.191	11.049.875	— 8.009.316
Yeso natural, anhidrita y yesos calcinados	25.20	1.516.332	3.450.661	1.934.329
Cementos hidráulicos	25.23	1.382.067.108	16.973.964	— 1.365.093.144
Amianto (asbesto)	25.24	934.357.229	2.070	— 934.355.159
Feldespato	25.31	—	249.953.595	249.953.595
Oxido e hidróxido de aluminio. Corindones artificiales	28.20	618.094.751	—	— 618.094.751
Adoquines, encintados y losas para pavimentos de piedras naturales	68.01	961.047	269.403	— 691.644
Manufacturas de piedras de talla o de construcción	68.02	11.956.873	112.805.745	100.848.782
Pizarra trabajada y manufacturas de pizarra	68.03	2.436.819	23.323.865	20.887.046
Muelas y artículos similares	68.04	103.638.434	18.445.576	— 85.192.858
Piedras para afilar o pulir a mano	68.05	2.290.782	217.779	— 2.073.003
Abrasivos naturales o artificiales	68.06	86.539.378	2.693.068	— 83.846.310
Manufacturas de cemento, hormigón o piedra artificial	68.11	7.254.627	18.422.039	11.167.412
Manufacturas de amianto-cemento, celulosa-cemento y similares	68.12	16.681.035	2.301.254	— 14.379.781
Manufacturas de piedra no comprendidas antes	68.16	198.853.369	5.512.736	— 193.340.633
Ladrillos, losas, baldosas y otras piezas de construcción refractarias	69.02	427.084.007	10.053.966	— 417.030.041
Demás productos refractarios	69.03	71.083.815	5.044.779	— 66.039.036
Ladrillos y elementos similares utilizados en la construcción	69.04	2.444.153	3.988.574	1.544.421
Tejas y otros productos cerámicos de construcción	69.05	1.024.072	3.667.429	2.643.357
Tubos, empalmes y demás piezas para canalizaciones	69.06	1.202.786	6.558	— 1.196.228
Baldosas, adoquines y losas para pavimentación sin barnizar	69.07	14.340.581	14.369.124	28.543
Las demás baldosas, adoquines y losas	69.08	172.162.417	31.200.827	— 140.961.590
Aparatos y artículos para usos técnicos (abrevaderos, pilas, cántaros, etc.).	69.09	24.788.582	284.397	— 24.504.185
Fregaderos, lavabos, bidets, retretes, bañeras, etc.	69.10	87.490.335	18.177.565	— 69.312.770
Vajillas y artículos de uso doméstico, de porcelana	69.11	41.850.121	11.910.955	— 29.939.166
Vajillas y artículos de uso doméstico, de otras materias cerámicas	69.12	16.960.909	15.960.073	— 1.000.836
Vidrio en barras, varillas, bolas o tubos, sin labrar	70.03	58.235.946	125.772	— 58.110.174
Vidrio colado o laminado, sin labrar	70.04	40.636.358	119.867	— 40.516.491
Vidrio estirado o soplado, sin labrar, en hojas cuadradas o rectangulares.	70.05	33.693.822	37.014.109	3.320.287
Vidrio colado o laminado y "vidrio de ventanas" desbastado en placas ...	70.06	85.891.281	23.354.348	— 62.536.933
Id., id. cortados en forma distinta a la cuadrada. Vidrieras	70.07	5.582.420	2.618.583	— 2.963.837
Lunas o vidrios de seguridad, incluso labrados	70.08	18.123.832	270.696	— 17.853.136
Espejos de vidrio, con marco o sin él	70.09	9.233.911	8.265.326	— 968.585
Bombonas, botellas, frascos, tarros, etc.	70.10	69.927.007	22.331.996	— 47.595.011
Ampollas y tubulares de vidrio para lámparas, tubos, etc.	70.11	218.465.683	352.010	— 218.113.673
Ampollas para termos y otros recipientes	70.12	667.362	—	— 667.362
Objetos de vidrio para adornos de habitaciones	70.13	234.570.809	16.713.523	— 217.857.286
Artículos de vidrio para el alumbrado y señalización	70.14	29.319.277	17.274.616	— 12.044.661
Cristales	70.15	2.205.921	2.579.476	373.555
Adoquines, baldosas, ladrillos, tejas, etc., de vidrio	70.16	23.303.664	1.435.196	— 21.868.468
Objetos de vidrio para laboratorio	70.17	18.671.253	561.486	— 18.109.767
Lana de vidrio y fibras de vidrio	70.20	157.685.562	641.423	— 157.044.139
Otras manufacturas de vidrio	70.21	3.145.638	142.896	— 3.002.742
TOTAL		5.485.217.700	776.617.119	— 4.708.600.581

Analizando las partidas anteriores, vemos la necesidad de crear más fábricas de cemento (nos ahorrarían 1.365 millones por lo menos). Ya en 1966 nos hemos ahorrado cerca de mil millones de pesetas. Puede ser un sector exportador.

La partida 28.20 ha sufrido una considerable alza de precios debido a la guerra del Vietnam (la bauxita es precisa para material bélico). Un dato de la penuria de esta partida es que la totalidad de los fabricantes españoles produce menos que cualquiera de las fábricas situadas en los países exportadores.

Una cruel paradoja es que siendo el 50 por 100 del suelo español de características yesíferas, con excelentes yacimientos próximos a puertos, no exportemos casi nada. De todas formas, este material no encarecerá la construcción en la presente situación.

Se importa tanto mármol porque la deficiente dimensión de las empresas nacionales no abastece a tiempo.

La fuerte importación de refractarios cerámicos es debida a que los costes exteriores—merced a la fuerte mecanización—son muy ventajosos. Una adecuada capitalización de las industrias nacionales evitaría la sangría de divisas.

El vidrio aumentó sus importaciones, con respecto a 1965, en 300 millones. Es un sector francamente deficitario.

Por lo general, vemos que podría disminuir el déficit exterior de materiales de construcción. Ahora bien: esa disminución supondrá desarrollo. Mientras no se inicie, seguiremos con una sangría que necesariamente repercute en los costes de construcción.

El sector construcción, como ya es sabido, es el que más expuesto está a las variaciones coyunturales. Cualquier cosa le altera y, a su vez, su marcha incide considerablemente en los procesos macroeconómicos.

En esta situación de nuevo predesarrollo, no creemos

sufra un fuerte colapso. Por su especial naturaleza, la vivienda, bien de primera necesidad, será igualmente demandada. No habrá paro y, por consiguiente, la fatal elevación del coste de vida (parece ser que aun en noviembre subió un 2 por 100) ejercerá su presión sobre los salarios, que tendrán que subir.

Como la capacidad adquisitiva de los hogares españoles no va a subir de momento—contentos si se mantiene—, los precios de las viviendas deberán acomodarse a la oferta actual. Si suben o pueden subir los materiales (en cuanto sean importados o al "amparo" de los importados) y los salarios, la reducción sólo puede provenir del precio de los terrenos, del beneficio del empresario o de los impuestos. Como éstos lógicamente aumentarán, sólo cabe esperar reducción en las partidas beneficio empresarial y terrenos, partidas ambas que bien pueden soportar la rebaja. Buena oportunidad para dar la batalla en ambos campos, sobre todo en el tabú de la especulación de solares.