

VOLVIENDO ATRÁS: 1996-2009

Por el Académico de Número
Excmo. Sr. D. Jaime Terceiro Lomba*

Este año he tenido algunas dificultades para fijar el tema de mi disertación en esta Junta. Durante gran parte de este curso he estado preparando la que había pensado que debía ser, y había decidido hablar sobre Economía y Felicidad. En efecto, en los últimos años la economía teórica y empírica ha hecho aportaciones muy significativas al estudio de la felicidad. Ya en 1974 el profesor Richard Easterlin publicó un trabajo, con datos correspondientes a diversos países, y llegó a la conclusión de que a partir de un cierto nivel de renta per cápita, en valores de hoy 12.500 euros, más dinero no aportaba mayor felicidad; este resultado se conoce en la literatura de la especialidad como la paradoja de Easterlin. Se habría validado, pues, la conocida afirmación popular de que el dinero no da la felicidad. Desde entonces ha habido desarrollos sustanciales, a los que me hubiera querido referir hoy, pero he decidido hacerlo en otra ocasión.

Mi cambio de idea se ha debido a que, como economista, no creía que fuera oportuno hablar de las aportaciones de la teoría económica a la felicidad en la situación actual de la economía mundial —y de la economía española en particular—, en la que parece que nosotros, los economistas, tenemos aún algunas dificultades para tratar problemas más prosaicos y que nos debieran ser más próximos, como los del empleo, la dificultad del crédito, el mercado inmobiliario, la financiación de la educación y la investigación, así como la sostenibilidad de nuestro régimen de pensiones, entre otros.

Por otra parte, repasando las intervenciones de mis compañeros sobre la situación de la economía española, entiendo que es difícil decir algo nuevo, y me da una cierta pereza intelectual tener que volver a incidir en la necesidad de acelerar un cambio en nuestro modelo de crecimiento, y en que la condición necesi-

* Sesión del día 21 de abril de 2009.

ria para ello es abordar las famosas reformas estructurales que tanto tiempo llevamos esperando.

Esto quiere decir que no voy a hablar de la felicidad, lo voy hacer de nuestras dificultades económicas, y lo lamento. Sugería Herbert Stein que en toda conferencia habría que incluir a un economista, puesto que como es seguro que no va a dar buenas noticias y no tiene como objetivo el placer, podrá ser siempre un gasto fiscalmente deducible. Desafortunadamente, tampoco en este caso cabe desgravación fiscal alguna.

Yo ingresé en esta Corporación en el año 1996, una fecha en la que más de la mitad de los hoy académicos aún no estaba con nosotros. Ha pasado ya algún tiempo, que además ha coincidido con el mayor período de bonanza de la economía española contemporánea, que había empezado un año antes, en 1995, y duró hasta el pasado año 2007.

Por eso he creído que no sería descabellado repasar algunas de mis intervenciones a lo largo de estos últimos trece años, y hacerlo a la luz de los problemas que actualmente tenemos. Este es el motivo del título de mi intervención de hoy: Volviendo atrás: 1996-2009.

Decía en mi conferencia de hace dos años que lo que debería ser exigible a todo análisis en economía sería su evaluación *ex post*. En primer lugar, para medir su calidad y evitar la idea que tiene el profano de que en Economía todo el mundo puede opinar, y que al hacer públicas tales opiniones pasan a ser válidas, ya que posteriormente nadie las evalúa de manera rigurosa a lo largo de períodos de tiempo significativos. En segundo lugar, la evaluación de las predicciones permite aprender de los errores en los que se ha incurrido. La correcta interpretación de los errores es un elemento fundamental del análisis, y debe ayudar a aislar las causas que los han originado.

Antes de continuar, quisiera exponer claramente mi opinión sobre la situación actual: la causa de nuestros problemas específicos es precisamente el modelo económico subyacente al crecimiento de la economía española entre 1995 y 2007.

Repetiré aquí lo que exponía, hace siete años, en el apartado de conclusiones de mi intervención de mayo de 2002 sobre Productividad de la economía española. Decía entonces que la economía española tenía un problema que, de persistir, sin lugar a dudas condicionaría su crecimiento futuro y, como consecuencia, el proceso de convergencia real: este problema era la baja tasa de crecimiento de su productividad. Esta preocupante situación había quedado enmascarada por el fuerte proceso de convergencia con los países de la Unión Europea (UE), y

la contribución de la productividad a éste había sido, durante casi todo aquel período de crecimiento, negativa.

Hacía notar el riesgo que existía de que el incremento del empleo habido durante aquellos años se quedara simplemente en un efecto nivel, que, aun siendo una prioridad política y social de primer orden, no debíamos confundir con un efecto crecimiento, que sería el derivado de una mayor tasa de la productividad, y el cual sí tendría efectos permanentes sobre la estabilidad y la competitividad de nuestra economía.

Hoy es evidente que aquel proceso de divergencia, en términos de productividad del trabajo y de productividad total de los factores, con la UE ha continuado durante los recientes años, y ello a pesar de que la UE no ha tenido una evolución favorable en su conjunto, ya que también ha mostrado una trayectoria divergente con los Estados Unidos.

También hacía referencia a alguna información sobre los indicadores específicos correspondientes a las tecnologías de la información y de las comunicaciones, y señalaba que se encontraban alejados de las pautas de la UE. La Comisión reconocía, ya en el Informe de Competitividad del año 2001, que España se encontraba entre los países de la UE con los peores indicadores tanto de capital humano como de las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones.

Afirmaba también que el retraso relativo que España tenía en algunos indicadores básicos, tales como en infraestructuras, capital tecnológico y humano, respecto de la UE era el efecto más evidente de los bajos niveles de productividad, pero probablemente las causas fundamentales estaban en el marco institucional y en la estructura de incentivos.

Decía entonces que durante todo ese período de bonanza, desafortunadamente, estábamos olvidando que la sostenibilidad de los niveles de bienestar económico no tenía mucho que ver con situaciones de creación de empleo, e incluso con alcanzar la situación de pleno empleo, y sí mucho con los niveles y tasas de crecimiento de la productividad.

Mantenia, también, que la evolución de la productividad estaba en la base del crecimiento y el bienestar económico, ya que, a largo plazo, determina el crecimiento de la renta per cápita; del mismo modo, es un factor determinante en la atenuación de los conflictos sociales derivados de las demandas sobre la distribución de rentas. El crecimiento de la productividad y el crecimiento de los salarios reales están estrechamente relacionados. En consecuencia, productividades decrecientes, sostenidas en el tiempo, tienden a aumentar la conflictividad social, ya que no permiten incrementos salariales compatibles con el control de precios y la competitivi-

dad de la economía. Terminaba afirmando que los valores de la productividad y de sus tasas de variación eran indicadores económicos de la máxima relevancia.

En fin, todo lo anterior era ya evidente hace más de siete años, y pone de manifiesto que el modelo de desarrollo que impulsó el crecimiento de la economía española entre 1995 y 2007 no fue el mejor de los posibles. Hay que señalar, sin embargo, que probablemente resultó inevitable en términos sociales y políticos, dadas las circunstancias de partida de la economía española y la decisión de ingresar en el euro. Resulta muy difícil pensar en la definición de una trayectoria de crecimiento para nuestra economía distinta de la iniciada en 1995, dadas las condiciones iniciales, caracterizadas por una concreta estructura económica e industrial, por su capital humano, por su nivel de conocimiento tecnológico y, sobre todo, por la calidad de las instituciones.

Pero lo que ya es menos justificable es que desde entonces ningún gobierno haya tomado decisión alguna para intentar cambiarlo y, desde luego, a medida que transcurría el tiempo se hacía menos justificable. Pero también hay que reconocer, como decía en mi intervención de octubre de 2006, que los incentivos que cualquier gobierno y la sociedad en su conjunto podían tener, en aquella situación de la economía española, para asumir los costes derivados de tales cambios estructurales eran muy bajos. No hay que olvidar que estaba creciendo el triple que la europea, que la tasa de paro, de acuerdo con los datos de la encuesta de población activa, se había reducido hasta el 8,4% por primera vez desde 1979, y se habían generado 700.000 puestos de trabajo en los últimos doce meses.

Afirmaba, en mi intervención de junio de 2003, que era difícil exagerar la importancia que la caída de los tipos de interés había tenido en nuestra situación económica, debido al considerable estímulo que representó para el consumo y la inversión de familias y empresas, dando lugar a una pujante demanda interna, con la consiguiente generación de empleo y ampliación de oferta de la economía. Pero también había tenido importancia en términos presupuestarios, ya que el tantas veces proclamado proceso de austeridad presupuestaria y de consolidación fiscal no había existido como tal. Decía que ésta era una afirmación fácilmente contrastable cuando se consideraba el gasto público sin el servicio de la deuda y se analizaba su evolución, respecto al PIB, a lo largo de aquellos años.

Y éste es un aspecto que me interesa recalcar, ya que existe la idea, generalmente aceptada, de que hubo una época reciente de sostenido rigor fiscal. En aquella intervención de junio de 2003 —*Notas sobre la evolución reciente de la economía española*— demostraba que, excluyendo el servicio de la deuda, el gasto público respecto al PIB había alcanzado su valor máximo en 1993, con una cifra próxima al 42%, y que sólo se había reducido de manera drástica en los tres años siguientes, pero desde entonces había permanecido constante, alrededor del 33%,

durante un período de crecimiento económico caracterizado por tasas superiores, en varios años, al crecimiento potencial de nuestra economía.

Hacía notar también que los ingresos obtenidos por el conjunto de las privatizaciones y por los flujos netos recibidos desde las instituciones europeas hasta 2002, que en conjunto ascendían al 21% del PIB, debían matizar considerablemente los resultados de la política fiscal, que, entre otras cosas, había conducido a una apreciable reducción de esa deuda en términos del PIB. Estos ingresos, que equivalían al 40% de la deuda pública, habían tenido indiscutibles efectos sobre la demanda agregada.

Respecto a los niveles de endeudamiento de las familias, afirmaba en mi intervención de hace seis años que eran varias las conclusiones de carácter general a las que podíamos llegar. El nivel de endeudamiento de las familias había crecido rápida y llamativamente durante aquellos últimos años; pese a que las razones eran conocidas, y algunas de ellas tenían carácter estructural, esta circunstancia específica había aumentado la vulnerabilidad de los hogares españoles a posibles cambios en los factores externos que habían determinado esa situación. Afirmaba que *era conveniente advertir sobre los riesgos de aquella circunstancia, tanto para los prestatarios como para los prestamistas*. (Las cifras actuales de morosidad de los bancos y, sobre todo, de las cajas reflejan claramente los riesgos de aquella política crediticia). Añadía entonces que el aspecto que me interesaba destacar era que el recorrido adicional que la economía española había cubierto hasta alcanzar los niveles de endeudamiento de los países de la UEM ya se había transitado casi por completo y, por consiguiente, la capacidad de crecimiento económico a través del endeudamiento de las familias que existía ocho años antes estaba ya prácticamente agotada. Recordemos las cifras: el endeudamiento desde 1996 hasta 2004 se había multiplicado por dos: pasó del 48% de la de la renta bruta disponible a más del 100%; hoy ya alcanza el 120% de esa renta.

Respecto al nivel de endeudamiento de las empresas, exponía que, en el contexto de euforia de bajos tipos de interés, aquellos fuertes niveles de endeudamiento en los que éstas habían incurrido, así como la poca fortuna de algunas de las inversiones, habían incrementado las primas de riesgo que el mercado señalaba para obtener financiación adicional. Resaltaba que la transferencia de credibilidad de Alemania hacia España, que supuso nuestra entrada en la Unión Monetaria, había hecho que las calificaciones de las agencias de *rating* se igualaran, lo que había tenido como consecuencia la concesión de la máxima calidad crediticia a la deuda del Reino de España. Sin embargo, se daba la paradoja de que este tipo de calificaciones otorgadas por las mismas agencias habían empeorado muy significativamente para la mayor parte de las empresas que cotizaban en Bolsa. Éste era un indicador de la valoración que el mercado hacía, entre otras cosas, de los activos financiados con aquellos fuertes niveles de endeudamiento, lo que conduciría en los siguientes

años a que estas empresas se vieran envueltas en fuertes, y en muchos casos precipitados, procesos de desinversión. Ésta es la situación que hoy está viviendo casi todo el sector empresarial español.

Era evidente que, incluso sin la crisis financiera internacional, nuestro *boom* económico se tendría que terminar. Desde luego, el colapso del sistema financiero internacional ha anticipado el fin de nuestra particular fiesta, pero sería un tremendo error atribuir las causas de nuestra crisis a razones externas dando a entender que sin ellas no hubiéramos sufrido ninguna, de lo que sería fácil deducir que no existen razones para emprender, de una vez por todas, las reformas que nuestra economía necesita.

En definitiva, pienso que, dadas las circunstancias, tendremos que aceptar la puesta en marcha de programas de reactivación fiscal y aceptar también el déficit público y el aumento de deuda que conllevarán. Pero, en todo caso, sería conveniente extremar la prudencia en las medidas de carácter fiscal, porque la mayor parte de ellas generarán costes totales superiores a los beneficios que acarrearán a corto plazo. Sin lugar a dudas, se pueden concebir medidas fiscales más sensatas que los 8.000 millones de euros a los ayuntamientos, a la vista de la mayoría de los proyectos en los que se están invirtiendo estos recursos, o de los 400 euros a las familias. Las cifras previstas de déficit son ya preocupantes, y lo son más si tenemos en cuenta la alta probabilidad de que la crisis se extienda al año 2010, en cuyo caso no sería descartable que en los próximos meses el Gobierno tuviera que verse obligado a emprender la difícil tarea de ayudar a los bancos y, sobre todo, a las cajas de ahorros que lo necesiten. Es probable que la magnitud del problema induzca a soluciones parciales y mal orientadas, como pueden ser la súbita definición de un programa de fusiones sin discriminar claramente cuales son los costes de tales operaciones, o pensar que el problema de las cajas de ahorros se arregla con la receta mágica de su despolitización, en una llamativa amalgama de causas y efectos. Los recursos públicos que se requerirían en esta situación serían muy elevados, y hoy muy difíciles de cuantificar, pero hay que señalar que ninguna otra intervención pública estaría tan justificada como ésta, porque es obvio que un sistema financiero solvente y eficiente es condición necesaria para la solución del problema y, de hecho, la duración y seriedad de la crisis dependerá de la evolución del sistema financiero. La forma en la que se le dé solución a este problema será determinante para facilitar la financiación que nuestras actividades productivas necesitan. En resumen, es cierto que la crisis exigirá un aumento del gasto público, pero debe ser de carácter transitorio. No es cierto —es justamente lo contrario a la evidencia empírica— que lo público deba tener una presencia superior y permanente que la que tuvo en el pasado.

Y, llegados a este punto, quiero enlazar con dos de mis anteriores intervenciones. La primera es la de enero de 1998, hace más de una década, que se titu-

laba *Algunos aspectos institucionales del sistema financiero español en el marco de la UE*. La segunda es la de noviembre de ese mismo año titulada *El capital humano y la convergencia real España-UE*. Ambas intervenciones hacen referencia a dos de los cambios estructurales que nuestra economía necesita. Traigo estos dos ejemplos hoy aquí para volver a afirmar que cualquier reforma requiere un proceso de análisis y reflexión profunda sobre los problemas, así como sobre sus posibles soluciones, antes de embarcarse en cambios a gran escala. Y, desde luego, no debemos confundirnos en el diagnóstico. Esta crisis debiera obligarnos a todos a llegar al fondo de los asuntos.

La pregunta a la que básicamente quería responder en la primera de las intervenciones citadas era la de si había aspectos singulares en el sistema financiero español en el marco de la UE. Haciendo especial referencia al régimen jurídico y de propiedad del capital de las cajas de ahorros, llegaba a la conclusión de que la indefinición de las cajas españolas respecto a sus derechos de propiedad y a su formulación jurídica contrastaba no sólo con la realidad de los países de la UE, sino también con nuestra propia dinámica de adaptación a los estándares europeos. En efecto, mientras que en los últimos años, decía entonces, hemos asistido a un rápido proceso de homologación de nuestra normativa financiera con los países comunitarios, no se ha adoptado una estrategia análoga para la legislación que afecta específicamente a las cajas de ahorros o, lo que es lo mismo, a la mitad de nuestro sistema financiero. De haberlo hecho, estaríamos en el camino de clarificar muchas ambigüedades que, lejos de ser puramente formales, dan lugar a una amplia gama de problemas que, a nuestro juicio, deberían haberse abordado con rigor y profundidad en aquellos años. Adelanto ya aquí que nada se hizo o nada se pudo hacer.

Afirmaba también que no dejaba de ser un tanto atípico que la mitad del sistema financiero en España correspondiese a entidades que deben cumplir una finalidad benéfico-social. Hacer compatible este hecho con un decidido proceso liberalizador requería importantes dosis de imaginación. Si además tenemos en cuenta la dificultad de satisfacer necesidades benéfico-sociales desde instituciones financieras, en un entorno en el que el sector público dedica una significativa proporción del producto interior bruto a estos fines, tendríamos una idea clara de la originalidad de la situación, que, como es fácilmente verificable, no tiene parangón con los países de la Unión Europea.

Los defensores del statu quo actual, entre otras razones, señalan que las cajas son hoy más necesarias que nunca, ya que sostienen con su beneficio la red más importante de asistencia social, educativa y cultural que, con carácter privado, existe en nuestro país, a la que en 2007, por ejemplo, se destinaron 1.952 millones de euros. Las razones de fondo para rebatir este tipo de argumentos las he dado en mi intervención de hace diez años, y a ellas volveré a continuación. Ahora es suficiente con decir que la actividad benéfico-social estaba sin lugar a

dudas justificada cuando las cajas se crearon, pero no hoy, si consideramos la relevancia en términos cuantitativos que tiene nuestro Estado del bienestar, así como lo que representan 1.952 millones frente a la proporción de nuestro PIB destinado a gasto social; mucho menos puede afectar esta singularidad a la mitad del sistema financiero de un país incorporado al euro. Por cierto, la ayuda que hasta el momento ha tenido que recibir una caja, que representa menos del 2% del sistema de cajas, es de 9.000 millones de euros.

Afirmaba, también, que es difícil compatibilizar los intereses, a menudo notoriamente contrapuestos, de empleados, clientes, representantes políticos y sindicales y entidades fundadoras a la vez que se intenta maximizar la rentabilidad y solvencia de la institución. Hacer responsables a los gestores de velar simultáneamente por todos estos intereses puede equivaler a no hacerlos responsables de velar por ninguno, y con frecuencia conduce a que se inclinen por aquellos que maximicen sus posibilidades de continuar como gestores.

Afirmaba, en todo caso, que la indefinición de los derechos de propiedad estaba en el origen de estas dificultades y era la causa directa del tan denostado nivel de politización de los órganos de Gobierno, que, a mi juicio, y dada la situación descrita, es la menos mala de las soluciones posibles, dado que ninguna persona física o jurídica puede reclamar estos derechos de propiedad. ¿Quiénes serían los candidatos más adecuados para representar unos derechos de propiedad inexistentes sino los elegidos libre y periódicamente? ¿Quién se puede si no subrogar con mayor legitimidad en unos derechos de propiedad inexistentes? Sin duda, ante esto, la solución deseable sería nombrar personas competentes y acordar, con razonables niveles de consenso, las personas responsables de la gestión. Pero quizás esto sea pedir peras al olmo.

En todo caso, es peor pretender la despolitización concediendo un mayor poder a los empleados y a los clientes o impositores. Ésta era ya una vieja solución en la que los representantes de los empleados estaban nombrados siempre por las organizaciones sindicales y los representantes de los impositores estaban seleccionados por los gestores. Caso atípico, en el que el agente es el que nombra al principal, por decirlo en términos de la teoría de gobierno corporativo. La situación actual es que tanto unos como otros están nombrados, en el mejor de los casos por cuotas, por los representantes políticos y sindicales.

Pero ¿alguien conoce alguna empresa en una economía de mercado del siglo XXI —en nuestro caso, ni más ni menos que la mitad de nuestro sistema financiero— que esté administrada mayoritariamente por los empleados o por los clientes? Parecería como si nos quisiéramos olvidar de las instituciones básicas de los sistemas económicos modernos, que, como es bien sabido, son: propiedad, empresa, mercado y Estado.

A menudo se advertía en el sector de cajas que esta ausencia de derechos de propiedad no había producido resultados indeseables y que, por el contrario, los bancos no se habían caracterizado en todos los casos ni por la bondad de sus resultados ni por el acierto en la elección de sus consejos de Administración y de sus gestores.

En todo caso, afirmaba entonces, esta comparación no podía ser más que superficialmente justificable. Es evidente que la dificultad del control de los gestores por los propietarios no se obvia suprimiendo a éstos. Tanto en la situación de propietarios públicos como en la de propietarios privados, el objetivo de defensa de sus intereses es fácilmente cuantificable en términos de solvencia y rentabilidad. Sin embargo, en ausencia de propietarios aparecen otros objetivos que suelen tener un fuerte componente político y social. Con frecuencia, estos objetivos son incompatibles entre ellos mismos, son de muy difícil medición y, en la práctica, hacen que los gestores, al ser responsables del cumplimiento de todos ellos, no lo sean de ninguno.

Señalaba además, y esto es importante, que, como consecuencia de su distinta naturaleza jurídica, los bancos y cajas no estaban sometidos al mismo régimen de información pública, lo que daba lugar a una situación no deseable, ya que la igualdad en la transparencia de las entidades financieras es necesaria no sólo para sus clientes, empleados y accionistas, sino también para sus competidores, accionistas de las sociedades en las que participan y, en general, para todos aquellos que operan en el mercado.

Agregaba que existía un intenso debate acerca de qué tipo de bienes y servicios se proporcionaban más eficientemente, dependiendo de que la titularidad del productor, que no tiene por qué coincidir con la del financiador, fuera pública o privada. Los resultados de este debate parecían inclinarse, singularmente en el sistema financiero, por las instituciones de titularidad privada. Pero, en cualquier caso, no creía que, a esas alturas del debate, fuera prudente establecer una tercera categoría consistente en defender una titularidad que no fuese pública ni privada, sino que, simplemente, no existiera.

Terminaba hace once años de la siguiente forma: «Las cajas de ahorros españolas, es decir, la mitad de nuestro sistema financiero, se encuentran inmersas en un proceso de cambio, aún no consumado, entre un concepto histórico de instituciones orientadas a una finalidad benéfico-social y otro, difícil de compaginar con el anterior, que contempla a las cajas como entidades financieras. Ciertamente es que las cajas de ahorros españolas son instituciones solventes y con capacidad de generar beneficios. No debe olvidarse, sin embargo, que los resultados actuales del sector se benefician todavía en cierta medida de decisiones, actitudes y acontecimientos de algunos años atrás, cuando el sistema financiero en España

estaba altamente regulado y se tenían mercados geográficos y segmentos de clientes protegidos con fuertes barreras de entrada. Esta situación no es, en modo alguno, extrapolable al futuro».

Continuaba afirmando que: «la cuestión relevante no es si esta mitad de nuestro sistema financiero es hoy sólida, que lo es, sino en qué medida iba a ser capaz de alcanzar resultados satisfactorios en un contexto de competencia y bajo unas reglas de juego distintas de las que históricamente había tenido. Preocupación que resulta especialmente válida a la vista de la profunda transformación que ha sufrido en los últimos años el sector de cajas de ahorros en todos los países de la UE. En efecto, el caso español es singular dentro del contexto de la UE, ya que es el único país en el que las cajas de ahorros tienen plena libertad operativa y territorial, y sin embargo están indefinidos sus derechos de propiedad y su formulación jurídica. Esta situación es tanto más llamativa cuanto que las cajas españolas son las que tienen el mayor peso relativo dentro de sus respectivos sistemas financieros».

Esto era lo que decía hace once años. Hoy los últimos informes de analistas internacionales cifran el déficit de recursos propios de las cajas de ahorros españolas en un mínimo de 60.000 millones de euros, que en mi opinión es una cota muy inferior. Y, también hoy, la patronal de las cajas está pidiendo ya, incluso en el Parlamento español, urgentes medidas de recapitalización, eso sí, planteando como única solución que hay que despolitizarlas, confundiendo, una vez más, causas con efectos.

Hasta aquí mis preocupaciones sobre algunas de las reformas estructurales que afectan a una parte sustancial de nuestro sistema financiero. Quisiera aludir más brevemente al problema de la educación, al que hice referencia en mi citada intervención de noviembre de 1998.

En primer lugar, se debe exponer con rotundidad que, desde la llegada de la democracia, el progreso en el nivel educativo en España ha sido enorme. Por ejemplo, en 1980, la proporción de personas entre 25 y 64 años que no habían completado el bachillerato superior era del 89%, frente a un 56% en la UE, mientras que sólo el 8% tenían estudios universitarios, frente al 12% de la UE. En la actualidad, dichos porcentajes son del 58% frente al 34% de la UE, y del 24% frente al 22% de la UE, respectivamente.

Un progreso tan significativo, en tan corto período de tiempo, necesariamente tuvo que acarrear problemas de distinta naturaleza. Estos problemas, que debieran haber sido transitorios, corren el riesgo de llegar a ser permanentes. Hoy me voy a referir a tres de ellos, que en mi opinión siguen siendo los principales, y a los que dediqué largo espacio en mi intervención de hace diez años titulada

El capital humano y la convergencia real España-UE: el primero es la calidad; el segundo, el fracaso escolar, y el tercero, la asignación de recursos económicos totales y entre niveles educativos.

Decía entonces que es extraordinariamente difícil determinar una función de producción del sistema educativo. Por tanto, parece conveniente trasladar el énfasis que se pone en los recursos utilizados hacia la evaluación de los resultados obtenidos. En todo caso, demostraba, en contra de la opinión generalmente aceptada, la suficiencia del gasto en educación en España en comparación con los países de la OCDE y de la UE. Esta afirmación hacía referencia al gasto agregado del sistema educativo, señalaba que un problema distinto era su asignación entre los distintos niveles educativos. A partir de datos de la OCDE, se comprobaba que la proporción de estudiantes universitarios respecto a la población total era en España un 70% superior al valor medio de los países de la OCDE y de la UE. Cuando el parámetro que se considera es el de la población universitaria respecto a la población potencial, entonces el número de universitarios excedía en un 40% al correspondiente valor medio de la OCDE y de la Unión Europea.

Decía también que las cifras de fracaso escolar y, en general, los resultados no satisfactorios que las recientes evaluaciones del rendimiento escolar ponían de manifiesto, no debían conducir a una situación de rechazo del sistema en su conjunto, pero sí a profundizar seriamente en las causas de aquella situación y a tomar las medidas necesarias para ponerle remedio.

En efecto, existe una elevada tasa de fracaso o abandono escolar: alrededor del 30% de nuestros estudiantes abandona los estudios tras haber cumplido la etapa obligatoria, lo que supone casi el doble que la media de la UE, y este valor se ha mantenido constante desde la década de 1980. Como es obvio, cuando el Estado no se había propuesto la escolarización obligatoria, no cabía hablar de cifras de fracaso escolar en términos comparables a los de ahora.

Existe también una opinión generalizada sobre la mediocridad de los resultados escolares, pero, como aquí he dicho otras veces, hay que matizar esta afirmación en el sentido de que la distribución de resultados es bimodal. Dicho de otro modo, los buenos estudiantes son mejores que lo eran los de antes, y los malos son mucho peores.

Es también oportuno matizar los recientes resultados de los estudiantes españoles en las pruebas internacionales de conocimiento, en concreto aquellos que se desprenden de los informes PISA de la OCDE. Habría que evitar rotundas expresiones como que España está a la cola y, como consecuencia, nuestro sistema educativo es un desastre. En efecto, la posición ordinal puede aparecer como mediocre en la clasificación de los 57 países considerados, pero un mejor enten-

dimiento de tal circunstancia pone de manifiesto que, dada una puntuación media de 500, a la que corresponde una desviación típica de 100, una distancia de 12 puntos respecto a esta media no tiene significado estadístico alguno, y lo prudente y científicamente correcto es decir que estamos en el nivel medio de los países de la OCDE; por cierto, junto con países tales como EE UU, Suecia, Francia, Dinamarca o Noruega. Perdón por la digresión estadística, pero lo diré de otro modo: a ninguno de nosotros se nos ocurriría tachar de catastrófica una nota de 5,93 de un hijo nuestro si la media de la clase fuera un 6 y hubiera muchos compañeros suyos con una nota más baja. En este contexto, lo único que se puede decir es que España está en el grupo medio de la clasificación, lejos del mejor, en el que están Finlandia, Japón, Australia, Corea y Canadá, así como lejos también del grupo de los peores.

Afirmaba también que, una vez cubierto el objetivo de universalizar la educación, quedaba seguramente un amplio terreno para el debate sobre la equidad y eficiencia en los correspondientes niveles de enseñanza elemental y media. Pero donde existía evidencia empírica determinante era en la necesidad de una reasignación de los recursos públicos dentro del sistema universitario. Está reiteradamente confirmada la regresividad de la distribución de la financiación pública en la educación universitaria, sin que el sistema de becas contribuya eficazmente a aliviar este hecho. En efecto, un puesto anual en la Universidad pública cuesta aproximadamente unos 4.700 € y el estudiante paga como matrícula unos 700 €, es decir, alrededor de un 15% del coste. Lo que equivale a que cada alumno, con independencia de su nivel socioeconómico familiar y de su rendimiento académico, recibe una subvención anual de 4.000 € del contribuyente. No cabe sistema más regresivo, que, entre otras cosas, se traduce en que un título universitario ha pasado de ser condición suficiente para encontrar trabajo a ser condición necesaria. En España aún se dedica a becas solamente, el 0,08% del PIB, la tercera parte de la media de la Unión Europea.

En este contexto, hay que resaltar también el déficit que tenemos en formación profesional de grado medio. Así, mientras en España hay un alumno en el ámbito de la formación profesional por cada tres que hay en la Universidad, en la UE la proporción es de uno a uno. Por cierto, éste es un problema íntimamente ligado con la baja productividad de nuestra economía.

También en la Universidad existen unas llamativas cifras de fracaso: un 30% de los alumnos abandonan los estudios después de dos años, sin obtener titulación alguna, y sólo un 30% acaban una licenciatura de cuatro años en dicho período.

Con las cifras anteriores, un simple ejercicio aritmético pone de manifiesto que el coste directo —sin tener en cuenta los muy altos costes indirectos— de este fracaso escolar, tanto en la universidad como en la educación secundaria, es

superior al 1% del PIB, es decir, 11.000 millones de euros; dicho de otro modo, despilfarramos trece veces más financiando fracasos que financiando becas.

Añadía en mis palabras de entonces que con este proceso de financiación aparentemente todos ganan, pero en realidad se violan principios elementales de igualdad de oportunidades y, desde luego, deteriora la calidad de la enseñanza. Si me permiten, y aquí muchos somos profesores universitarios, creo que, dada la situación descrita para la asignación de recursos dentro de nuestro sistema universitario, hay pocas instituciones que combinen de forma tan contradictoria aquello que dicen ser y representar con una desconsideración tan evidente de lo que sus usuarios y financiadores esperan de ella.

Termino con una aclaración y con una excusa: no quisiera que mi intervención de hoy se pudiera entender como un “ya lo dije yo”, que nunca queda bien, al margen de que desearía excusarme por las autocitas. Mi intervención hay que interpretarla a raíz de la creencia que tengo de que los economistas estamos obligados, en ocasiones como esta, a pronunciarnos sobre la situación económica de España, así como sobre sus llamadas reformas estructurales, y hoy tenía pocas cosas nuevas que decirles. Espero, por tanto, que me disculpen.

