

RECUPERACIÓN O *CALMA CHICHA*

Por el Académico de Número

Excmo. Sr. D. José María Serrano Sanz*

Señor Presidente,
Señores Académicos:

En diciembre pasado concluyó el séptimo trimestre consecutivo en que la economía española registró una tasa negativa de crecimiento del PIB respecto al precedente. Desde 1970, cuando comienza la serie trimestral homogénea del INE, no hay un periodo tan prolongado con dicho signo: en 1992-93 fueron cuatro trimestres, dos en 1979, y otros tantos en 1975. Tampoco encuentra comparación la profundidad de la caída, se mida en términos intertrimestrales o interanuales. De manera que no cabe discutir que estamos ante la crisis más severa sufrida por la economía española en los últimos decenios; al menos, desde que las estadísticas tienen memoria.

Del mismo modo, es posible afirmar que todos los indicios apuntan a una pronta recuperación de las cifras positivas: primero serán las tasas de un trimestre respecto al anterior —acaso ahora mismo esté ocurriendo— y después las interanuales, que arrastran el peso de la inercia.

Sin embargo, la cuestión no es si la economía española se recuperará, sino si lo hará con vigor o languidez: en esa disyuntiva se halla la clave. Recordemos al respecto lo ocurrido en los dos precedentes más señalados. Tras la segunda crisis del petróleo de 1979 hicieron falta nada menos que treinta trimestres para pasar de una cifra negativa a un crecimiento del 3% anual, el promedio histórico de los últi-

* Sesión del día 2 de marzo de 2010.

mos decenios, la normalidad. En cambio, después de la recesión de comienzos de los noventa, bastaron seis trimestres para conseguirlo. Y, claro, en la memoria colectiva la superación de la crisis de los noventa es la historia de un éxito, mientras aún se recuerda como agónico el largo deambular por la depresión en los primeros ochenta.

De manera que lo importante no es saber cuándo abandonaremos las cifras negativas, sino el camino que hay por delante hasta recobrar la senda del crecimiento vigoroso, la recuperación. En otro caso, nos espera lo que en las novelas de aventuras marineras, con veleros de protagonistas, aparece como una mítica amenaza, la *calma chicha*. Que sea uno u otro nuestro destino dependerá tanto de las condiciones de partida como de la capacidad y voluntad de vencer las dificultades de la crisis.

Dividiré mi exposición en dos apartados. Primero me ocuparé sumariamente de la génesis y desarrollo de la crisis española [*Lo haré con brevedad para no reiterar argumentos que han sido expuestos en días, y aún años, pasados en esta misma mesa por mis compañeros de sección, y que comparto*]. En segundo lugar trataré con más detalle las posibilidades de una recuperación vigorosa, que interpreto amenazadas por dos rémoras y pendientes de un interrogante.

* * *

La economía española superó la crisis de comienzos de los noventa con prontitud y diligencia, se acaba de decir. Para ello se aliaron una dirección acertada de la política económica, una actitud responsable y cooperativa de los agentes económicos y un entorno exterior favorable. Sostenidos en el tiempo, estos tres factores fueron decisivos para componer una etapa de intenso crecimiento, que se prolongó desde 1995 a finales de 2007.

La política económica estableció, de manera continuada, una preferencia por la estabilidad macroeconómica como base de su actuación. La autonomía concedida al Banco de España en 1994 y la decisión de dar prioridad a la estabilidad de precios fue el primer paso firme. El compromiso por alcanzar la integración de la peseta en el euro y la consiguiente obligación de cumplir las severas condiciones establecidas en Maastricht marcaron la segunda mitad de los noventa. La disciplina situó a España entre los países que satisfacían los requisitos de la convergencia nominal con más holgura.

La percepción de las virtudes de la estabilidad macroeconómica indujo a las autoridades a mantenerla en el ámbito presupuestario, y el equilibrio o superá-

vit de las cuentas públicas fue una constante desde la adopción del euro como unidad monetaria hasta 2008. La consolidación fiscal redujo significativamente la deuda en relación el PIB, hasta el extremo de que al comienzo de la actual crisis España tenía uno de los sectores públicos menos endeudados entre los países industriales y, en promedio, en torno a la mitad que las naciones del euro.

Si el sector público se comportó con responsabilidad, otro tanto cabe decir de los agentes sociales. Sindicatos y empresarios actuaron cooperativamente, convirtiendo las relaciones laborales en un espacio no conflictivo durante unos años cruciales.

Finalmente, el entorno exterior fue favorable en varios sentidos. Por un lado, ofreció abundancia y baratura de factores productivos, en particular, financiación y mano de obra. Por otro, se mantuvieron relativamente estables los precios de las materias primas y los recursos energéticos, a pesar del aumento de la demanda y de ocasionales episodios de escasez. Por último, la integración en la escena económica internacional de grandes países como China inundó de productos manufacturados baratos los mercados, conteniendo la presión de la demanda sobre precios y salarios.

Este conjunto de circunstancias fue aprovechado por la economía española para alcanzar un crecimiento de la renta que no admite parangón con el de otras grandes economías europeas. A pesar del notable aumento de la población, la renta por habitante se duplicó entre 1995 y 2007 en euros constantes y casi alcanzó —un 96% del promedio— la convergencia real con los países de la Unión Monetaria. El balance final de esta larga etapa de expansión tuvo de positivo el aumento de la renta y la ocupación, así como, con matices, el fuerte proceso inversor.

Pero los años de crecimiento también contenían sombras que han oscurecido singularmente el panorama a la llegada de la crisis y han hipotecado las oportunidades de salir de ésta antes y con más fuerza. Entre esas sombras hay que destacar la poco dinámica evolución de la productividad, los excesos de la expansión inmobiliaria y el déficit de la balanza de pagos. Veamos esto brevemente.

El crecimiento se basó en una incorporación masiva de factores productivos y no en una utilización más eficiente de los mismos. De ahí que sólo se produjera una leve mejoría en la productividad aparente del trabajo y se diera un retroceso en la productividad total de los factores; ambas empeoraron además relativamente en relación con los países de la Unión Monetaria. Aunque es cierto que se alivió el desempleo (pasó del 22% en 1995 al 8 en 2007), al tiempo que se registraba una importación notable de mano de obra, vía inmigración, y una incorporación también considerable de la población femenina al mercado de trabajo. Los ocupados, apenas doce millones en 1995, los mismos que dos decenios antes, superaban los

veinte en 2007. España, un país de emigrantes hasta la llegada de la democracia, se convirtió súbitamente en tierra de inmigración al comenzar el siglo veintiuno. Esta oferta masiva de mano de obra hizo posible que la fuerte demanda en el mercado de trabajo pudiera ser satisfecha sin tensiones salariales como las que habían aparecido a finales de los ochenta.

El segundo factor productivo utilizado masivamente fue el capital. La internacionalización financiera permitió disponer de los fuertes excedentes de ahorro generados en el mundo a unos tipos de interés reducidos, y pocas economías usaron de ese ahorro con tanta liberalidad como la española. Se produjo así un proceso inversor sin precedentes y protagonizado por todos los agentes económicos: las familias, las empresas y las administraciones públicas. Las primeras invirtieron en viviendas, las segundas en equipo productivo e instalaciones y las terceras en infraestructuras. Para tener una idea de la magnitud del fenómeno, se puede señalar que en 2007 se invertía en España un 31% del PIB, frente al 22% de 1995 o el 17% de 1985. Era una cifra elevada en comparación con otros tiempos, pero también en el contexto de los países industriales de comienzos de este siglo.

Sin embargo, una porción notable de la inversión se encauzó hacia la actividad inmobiliaria, con dos resultados. Primero, era un proceso de capitalización que no contribuía a incrementar la capacidad de producción de la economía, argumento que explica el débil crecimiento de la productividad a pesar de la intensa inversión. Segundo, provocó un ciclo espectacular de la construcción con unos ritmos de edificación insostenibles a largo plazo, por muy intensa que fuera la demanda. Que lo era si se considera que todavía en 2007 se concedieron hipotecas que, en euros constantes, multiplicaban por siete las de diez años atrás. Aunque, dados los bajos tipos de interés, las segundas residencias, incluidas las propiedades de extranjeros, la inmigración o la fragmentación de las familias mantuvieron una fuerte presión de la demanda, era literalmente imposible mantener el ritmo de edificación, y mucho menos cuando empezaron los aumentos del precio del dinero. La tendencia a la sobreproducción parecía clara ya en 2007, pero aún se iniciaron entonces más del doble de viviendas que en el promedio de los años 1975-95. Es un dato más llamativo si se considera que en el último decenio había aumentado el parque de viviendas más que en los veinte años anteriores.

Financiar semejante esfuerzo inversor requirió una masiva apelación al ahorro exterior, traducida en un déficit considerable de la balanza por cuenta corriente. Y ello a pesar de que la tasa de ahorro no era baja en España, y aún se vio favorecida por el equilibrio o superávit de las cuentas públicas y las ayudas europeas en forma de fondos estructurales. La dependencia financiera ha constituido otro factor de vulnerabilidad al llegar la crisis crediticia internacional de 2008, debido a la necesidad de refinanciar periódicamente la posición deudora adquirida con el exterior por bancos y empresas en los años de expansión.

El déficit de la balanza por cuenta corriente fue una constante desde 1998, y su tamaño creciente, hasta superar el 10% del PIB en 2007, el porcentaje más elevado entre los grandes países industriales. La explicación de tal magnitud se puede hacer atendiendo a la vertiente real o a la financiera, pero en ambos casos muestra carencias de la economía española: competitividad y ahorro. [*Sobre esta cuestión ya me extendí aquí mismo en 2005, y desde el presente sólo cabe añadir que hemos seguido el peor curso posible de los allí señalados*].

Con estos tres problemas pendientes —el ciclo inmobiliario agotado, un exceso de endeudamiento exterior (consecuencia del continuado déficit por cuenta corriente) y unas bajas productividad y competitividad (asimismo reflejadas en el espejo del sector exterior)— se encontraba la economía española a la llegada de la crisis. Y lo que hubiera sido un ajuste doloroso en cualquier caso se convirtió en dramático en el contexto de restricción financiera impuesto por la nueva coyuntura. Ésta puso además en primer plano otras carencias de fondo, a las cuales se prestaba escasa atención en los días del crecimiento, pero que hoy constituyen verdaderas rémoras para la recuperación.

* * *

En agosto de 2007 estalló en Estados Unidos el problema de las hipotecas *subprime*. Parecía una cuestión lejana, localizada y marginal en el muy sofisticado y desarrollado sistema financiero internacional de comienzos del siglo XXI. A mediados de 2008, sin embargo, resultaba extraño que todavía se supiera poco de las entidades financieras verdaderamente afectadas y de la cuantía de las pérdidas acumuladas, a pesar de lo cual, la sensación de que lo peor había quedado atrás comenzaba a generalizarse. Incluso, a comienzos del verano, el Fondo Monetario Internacional elevaba sus previsiones de crecimiento casi universalmente y el Banco Central Europeo incrementaba los tipos de interés, más preocupado ya por la inflación que por la estabilidad financiera.

Paradójicamente, antes de que ese verano concluyera, la quiebra o las extremas dificultades de algunos de los mayores bancos del mundo, en particular norteamericanos, reveló la magnitud del problema e hizo patente el estado de crisis. Y, por más que gobiernos y bancos centrales se apresuraron a tratar de estabilizar el lado financiero de sus economías, en otoño no parecía garantizado que se pudiera contener el pánico. Entonces llegó con toda su crudeza la restricción financiera y la crisis afectó intensamente al sector real. Los resultados del último trimestre de 2008 y el primero de 2009 fueron en todas las economías los peores en muchos años, el epicentro de la crisis.

Por su parte, la economía española había concluido 2007 con una tasa de crecimiento promedio de 3% y un récord de ocupación, pero los síntomas de final de ciclo eran claros. La economía gastaba por encima de sus recursos y había crecido el endeudamiento de empresas no financieras y familias, así como el de los bancos con el exterior, de manera que las condiciones de financiación se endurecieron ya en 2007, según la Encuesta sobre Préstamos Bancarios del Banco de España. Las familias comenzaron a contener su gasto desde los primeros meses de 2008, precediendo a las empresas, pues la inversión siguió aumentando por encima de la renta hasta mitad de año, mientras el consumo iba ya por debajo.

En términos macroeconómicos, el débil pulso de la economía española en 2008 y 2009 se explica por el comportamiento de la demanda interna, cuya aportación al crecimiento pasó a ser negativa a mediados del primero de los años citados. Por el contrario, el sector exterior, que venía siendo un freno, cambió su signo y se convirtió en el único sostén de los niveles de actividad.

Dentro de la demanda nacional, ha sido el consumo privado la partida más influyente. Dio tempranas muestras de debilidad y se ha mantenido en tasas negativas a lo largo de 2009 en proporciones que no venían justificadas por la evolución de la renta disponible ni por el efecto riqueza, fuera por pérdida de valor de las cotizaciones bursátiles o de la vivienda. La debilidad afectó sobre todo al consumo duradero, fue paralela a la caída de la inversión en vivienda y tiene dos explicaciones complementarias. Primero, son gastos que requieren financiación ajena y las familias notaron pronto la restricción financiera, tanto por la vía de un racionamiento del crédito como por las entonces generalizadas expectativas de que los tipos de interés iban a seguir una senda de ascenso. Por otra parte, consumo y vivienda son gastos que implican compromisos de futuro, y la falta de confianza en el mantenimiento del empleo o en la evolución general de la economía resultó decisiva.

Lógicamente, la otra cara de la contracción del consumo de los hogares más allá de la renta disponible ha sido una expansión de la tasa de ahorro, por encima de lo que había ocurrido en las crisis de los setenta y los noventa. Las familias españolas alcanzaron en 2009 la tasa más elevada de Europa y se convirtieron en financiadoras netas del resto de la economía nacional, después de años en que necesitaban ahorro ajeno para acometer sus gastos. También en este caso la falta de confianza en el futuro, o motivo precaución, que incluía la voluntad de reducir cuanto antes los niveles de endeudamiento, han sido factores decisivos en un cambio de orientación tan drástico. Así, el ahorro conseguido con la reducción de los tipos de interés en los préstamos hipotecarios ya pactados, un efecto renta positivo, apenas se ha reflejado en el consumo. Y algunas de las ayudas del Gobierno, que éste esperaba estimularan la demanda, como la rebaja fiscal de 2008, fueron también destinadas a incrementar el ahorro, con escaso efecto en el consumo.

El otro gran componente de la demanda nacional, la formación bruta de capital fijo, también acusó la coyuntura adversa, más tardíamente aunque con intensidad muy superior. De sus dos partidas principales, bienes de equipo y construcción, la primera resistió hasta mediados de 2008 y después cayó con fuerza; la construcción describió un perfil algo más suave y anticipado. Los incentivos principales de esta clase de gasto son las expectativas de beneficio, actuando los tipos de interés como restricción. En un contexto de extrema debilidad de la demanda y falta de perspectivas, es difícil planear inversiones, tanto más cuanto que se venía de una época de fuertes gastos en bienes de equipo y las empresas tenían instalaciones renovadas. Por otra parte, las posibilidades de obtener financiación seguramente eran peores de lo que indicaban los propios tipos de interés, toda vez que el racionamiento del crédito siempre es más restrictivo que un aumento moderado de su precio.

A comienzos de 2010 la tendencia a un empeoramiento progresivo parece haberse contenido en la economía española, pero aún no está clara —se decía al principio— la velocidad de su recuperación. Porque los ciclos existen, pero no son homogéneos: ni son iguales dos atravesados por un país, ni un mismo ciclo acaba siendo idéntico para economías diferentes. Así, la crisis del petróleo en los setenta perjudicó a toda Europa, pero España se vio singularmente afectada. Lo prueba su retroceso en relación con quienes forman la Unión Monetaria: en 1975 la renta española era un 85% de su promedio y diez años después, un 73%. En cambio, la reciente coyuntura expansiva ha sido mejor aprovechada por España: si en 1995 su renta era un 79% del promedio de la Unión, en 2007 había ascendido hasta el 96%. Los precios de las materias primas o del dinero eran comunes, pero los resultados fueron bien diferentes. En suma, para el balance final importa la interpretación que haga cada país de los condicionantes compartidos, así como las condiciones particulares de partida y la actitud y capacidad de los agentes económicos, liderados por el Gobierno. Eso es lo que determina la velocidad de la recuperación. De ello nos ocupamos en la segunda parte de nuestra exposición.

* * *

La superación de una crisis profunda, como la actual no sólo se enfrenta a dificultades coyunturales sino que saca a la luz problemas de fondo que apenas llamaban la atención en los días del crecimiento, mientras ahora pueden convertirse en obstáculos formidables para una recuperación intensa y sostenida. Desde mi punto de vista, hay dos rémoras importantes para la economía española de hoy: la débil productividad y las carencias institucionales. Además, la capacidad de acción de la política económica ha resultado afectada por cambios institucionales profundos y está siendo puesta a prueba ahora por primera vez; ése es el interrogante.

A mediados de los noventa España se encontraba lejos del promedio de renta por habitante de la Unión Económica y Monetaria (79% en 1995), aunque la productividad prácticamente había convergido (99%). El problema de una renta inferior parecía venir, por consiguiente, de que en la economía española trabajaba una proporción menor de personas respecto a la población total. Aumentar la tasa de empleo manteniendo los niveles de productividad llevaría a alcanzar finalmente la convergencia real. Doce años después, al final del reciente ciclo expansivo, la igualación de las rentas había recibido un fuerte impulso (96% en 2007), mientras la productividad del trabajo había pasado a ser divergente (90%). El aumento de la renta se había conseguido con incorporación masiva de mano de obra poco productiva.

En la crisis, la economía española se ha comportado como viene siendo tradicional en ella durante las recesiones de los últimos decenios. Ha caído más la ocupación que la renta y, en consecuencia, está mejorando significativamente la productividad, algo que parece ser incapaz de hacer con crecimiento. Esto sugiere que existe un núcleo de empleos productivos y estables y una periferia de otros poco productivos, que desaparecen a las primeras dificultades sin dejar mucho rastro en la renta. Es también indudable que una parte de ellos acaba pasando a la economía irregular.

La productividad del trabajo depende de tres factores: el capital humano, el capital físico y la denominada productividad total de los factores, reflejo de las mejoras tecnológicas y organizativas. En otras palabras, es la acumulación de capital humano, físico y tecnológico, así como su utilización más eficiente, lo que determina el crecimiento por aumentos de la productividad.

Empezando con el capital humano, debe reconocerse que la situación española no es particularmente buena, e incluso resulta paradójica. Aproximado el capital humano, como es tradicional, a través de los años de escolarización de la población en edad de trabajar, éstos resultan ser en España significativamente menores que en los países europeos o Estados Unidos. La paradoja está en que la población universitaria es comparativamente mayor y las deficiencias se centran en la enseñanza media y la formación profesional. Por eso se han detectado en ocasiones problemas de sobrecualificación, a pesar de que el mercado de trabajo valora la cualificación, como demuestra el hecho de que el salario y la probabilidad de ocupación aumentan cuando lo hacen los años de formación.

Esta deficiencia en capital humano tiende a corregirse vegetativamente, aunque a un ritmo muy lento. Durante los próximos años, las generaciones que entren en el mercado de trabajo tendrán más formación que las retiradas, de modo que aumentará el promedio de capital humano. Los inmigrantes son, por el momento, neutrales, pero a medio plazo empeorarán la situación por tener menos

formación que los jóvenes españoles. En cualquier caso, la mejora vegetativa no es suficiente para acercarse a las economías más avanzadas. De manera que se necesita un esfuerzo adicional, y no sólo en cantidad, sino también en la calidad de la formación y en la adecuación de los contenidos formativos. Pero tal esfuerzo no está en el horizonte; es más, las peculiaridades del mercado de trabajo español retrasan la incorporación de los jóvenes, mejor formados que la media, y cuando entran los mantienen en situaciones de provisionalidad largos años con exceso de rotación y menor productividad.

En cuanto al segundo factor productivo, el capital, la situación es muy diferente, dado que la economía española ha hecho un esfuerzo inversor considerable en todos los rangos del capital durante los últimos decenios. Tanto en capital público como en capital productivo privado, España se ha acercado decisivamente a los promedios europeos, y en los años de reciente expansión el crecimiento de la inversión ha estado especialmente por encima. Aunque persiste un leve diferencial, éste factor no explica las diferencias de productividad.

Más bien cabe pensar que se ha realizado un sobreesfuerzo con limitados efectos en nuestra capacidad de crecimiento y una considerable hipoteca en la financiación exterior. Esto parece obvio en el caso de la vivienda y ya se ha comentado, pero en nuestra opinión también se ha producido en la inversión en capital público, que acaso no se corresponda con el grado de desarrollo de España. Tener más kilómetros de líneas de alta velocidad que ningún otro país del mundo, dada nuestra orografía, nuestra densidad y nuestra renta, quizá no sea una estrategia muy racional en términos económicos. Tal parece como si el ingenierismo se hubiera apoderado de nuevo de las decisiones de inversión pública y el principio de “cuanto más, mejor” hubiera aplastado cualquier criterio de coste de oportunidad. O tal vez sea otro resultado del enorme peso que tiene lo territorial en el Estado de las autonomías, donde la emulación o la competencia llevan a reclamar igualdad de trato al margen de otras consideraciones. Por otra parte, esas inversiones dejan a menudo como secuela unas pérdidas de explotación que multiplican los problemas de una Hacienda en crisis.

El último factor en la explicación de las diferencias de productividad y el segundo por orden de importancia, tras el capital humano, es la tecnología. La productividad total de los factores convergió hasta mediados de los noventa e inició en ese punto un proceso de divergencia, coincidiendo con la etapa de mayor desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), y sobre todo con la aplicación más intensiva a la actividad del sector servicios. Es conocido que el gasto en I+D es en España sensiblemente inferior al de los países europeos más avanzados o Estados Unidos, en particular en el ámbito privado; también la menor penetración de las TIC en la estructura productiva. De ello se hace responsables a la especialización sectorial y a la presencia casi abrumadora de pequeñas empresas

en el tejido productivo español, con escasa dimensión para emprender actividades sofisticadas de I+D.

Sin aumentos de la productividad es imposible recuperar la senda de un crecimiento vigoroso y sostenido, pero es en las limitaciones que presenta la economía española desde la perspectiva de los factores productivos donde radica el problema de la productividad. Su solución exige un fuerte impulso tecnológico y criterios económicos en las decisiones de inversión pública, pero muy señaladamente un serio esfuerzo en capital humano. Parafraseando a Joaquín Costa —ahora que estamos a un paso de conmemorar su centenario— se podría decir que en la España de hoy, la despensa reclama, sobre todo, escuela.

La segunda rémora a la cual hacíamos referencia está en las carencias institucionales. Que la desastrosa política de suelo y vivienda fue un elemento coadyuvante en los excesos del auge inmobiliario parece poco discutible, cuando en plena explosión de demanda y precios se mantuvieron las desgravaciones fiscales para animarla, entre otros desaciertos. Que algunos organismos reguladores hayan perdido, o ni siquiera hayan llegado a adquirir, credibilidad, con una politización a todas luces excesiva, resulta igualmente indudable. Que la competencia en ciertos mercados de servicios es limitada y frena el crecimiento parece asimismo claro.

El problema radica en que estas deficiencias no son hechos aislados, sino meros síntomas de los graves defectos que acumula la estructura institucional de la economía española. Defectos sobre los que existe además un estado de opinión ampliamente generalizado, como se puede comprobar repasando las múltiples clasificaciones sobre calidad institucional relacionada con la economía elaboradas para numerosos países por organismos públicos o empresas privadas. Es decir, que han creado una reputación negativa.

Las dificultades y trámites para crear o cerrar empresas, la demora e inseguridad de la justicia, la proliferación legislativa, la redundancia y escasa eficacia de las administraciones, los síntomas de corrupción, la falta de transparencia, las deficiencias en el sistema educativo, entre otras, son realidades que alejan a España de los países verdaderamente avanzados. Hacer un inventario de todas ellas en las categorías de la gobernabilidad, la facilidad para los negocios o la competitividad es aquí imposible. Pero acaso sea útil ilustrar el problema con aquella cuestión que en todos los informes aparece como la principal deficiencia: el mercado de trabajo. Porque en la crisis sus defectos son de nuevo evidentes y, sin embargo, las resistencias a las reformas de calado parecen triunfar otra vez.

La hipersensibilidad que muestra el empleo a los niveles de actividad se ha vuelto a poner de relieve en esta crisis. Desde 2007 hasta el cuarto trimestre de 2009 se han perdido 1.700.000 puestos de trabajo; en particular, en la construcción

y la industria donde desaparecieron, respectivamente, 900.000 y 500.000 empleos. La destrucción de puestos de trabajo fue superior a la caída del nivel de actividad y también más elevada que en otros países europeos. El mercado de trabajo español sólo es capaz de ajustarse vía cantidades, y nunca por medio de los salarios o la duración de la jornada laboral. Es un síntoma de rigidez evidente, cuya explicación remite siempre a dos problemas: los costes de despido y la estructura de la negociación colectiva.

Los costes de despido de los trabajadores fijos son tan elevados que hay resistencia en las empresas a aceptar ese tipo de contrato, y el resultado es una tasa de temporalidad más del doble que en Europa. El dualismo determina además una escasa movilidad de los trabajadores fijos y una elevada rotación de los temporales, con sus secuelas de menor formación y productividad. Por otro lado, esos contratos crecen en demasía durante las expansiones y se cancelan rápidamente en las recesiones, induciendo comportamientos procíclicos.

En la negociación colectiva priman los convenios provinciales y de sector, siendo casi marginales los de empresa. En estas condiciones, resulta imposible ajustar salarios y productividades, y hay pocas probabilidades en una época de crisis de cambiar salarios por estabilidad en el empleo. Así ha resultado que, en plena recesión y con el empleo cayendo con fuerza, los salarios han continuado creciendo intensamente, a pesar de que los precios se han desacelerado hasta alcanzar una tasa media anual negativa en 2009. Pues bien, en este año los convenios han registrado una subida media del 2,6% y la renumeración por asalariado ha crecido un 4,1%.

Estas disfunciones y otras, junto con la inadecuación entre la formación de la mano de obra y las necesidades de las empresas, acaban por determinar en el mercado de trabajo una incapacidad crónica para ajustarse. Y esto no sólo en las recesiones, sino en todo tiempo, pues no se debe olvidar que tras haber creado ocho millones de puestos de trabajo desde 1995 —ocupados en una proporción notable por inmigrantes— todavía quedaban en 2007 casi dos millones de desempleados, la mitad de los que había al inicio del ciclo.

Pero, además, la elevada tasa de temporalidad y la rigidez de los salarios han determinado en la crisis un comportamiento procíclico de las familias. Porque la fortísima caída del consumo hay que relacionarla, como ha hecho el Banco de España, con el arraigado temor a perder el empleo fácilmente. Así, el consumo, un motor clave de la demanda, ha fallado en un momento decisivo por una deficiente configuración institucional. Si se añaden a esto los problemas que provoca en la productividad, ya mencionados, resulta sorprendente que el mercado de trabajo siga siendo la institución económica que menos haya cambiado en la democracia y mantenga intacta su resistencia cuando genera tantos perjudicados.

Un segundo problema derivado de las carencias institucionales, cuando existe sobre ellas un estado de opinión generalizado y el país parece incapaz de solventarlas, es que afecta a la reputación. Y una reputación negativa es un obstáculo adicional en el camino de la recuperación, como se está poniendo de relieve en estas últimas semanas. Pues bien, pocas dudas caben de la escasa reputación que en este momento tiene la economía española, a juzgar por las clasificaciones internacionales de calidad institucional: a título de ejemplo, en 2009 ocupaba el lugar 33 sobre 134 según el *World Economic Forum*, el 39 de 57 según el *Institute for Management and Development*, o el 62 de 183 de acuerdo con el *Banco Mundial*.

Podría argumentarse que las clasificaciones son injustas o están mal construidas, pero eso no exime a las autoridades españolas de ofrecer sus razones para procurar una revisión. Porque la reputación tiene dos aspectos: por una parte, están las razones de fondo que la construyen, pero por otra está la gestión de la imagen que puede modular lo anterior. Naturalmente una reputación intachable debe comenzar por el fondo de los problemas, pero tampoco cabe descuidar la transmisión de la propia perspectiva, porque no siempre coinciden. No deja de ser paradójico el empeño de los últimos años en que España sea admitida en el G-9 y la indiferencia con que sucesivos gobiernos contemplan estas clasificaciones que quitan fuerza a su petición.

Y, ciertamente, hay motivos para objetar algunas de ellas; por ejemplo, en el *World Economic Forum* de este último año el mercado financiero español ocupa el puesto 50 por eficiencia, habiendo descendido desde el 36 de 2008; resulta llamativo considerando la limitada incidencia relativa de la crisis y que los dos principales bancos han estado indudablemente entre los ganadores en términos internacionales. [cuadro 4]. En otros casos la mala reputación tiene sólidos fundamentos; así la eficiencia del mercado laboral (que ocupa el puesto 97) o la macroeconomía (paro y déficit). Pero nadie parece velar coherentemente por ella, y ésta constituye una debilidad cuando se depende tan intensamente de los mercados financieros internacionales, y también obstaculiza el proceso de internacionalización empresarial.

Las dificultades por las que ha atravesado la cotización de la deuda española en las últimas semanas, con un aumento de su diferencial respecto a la alemana y un incremento del seguro frente al riesgo de insolvencia, son una manifestación explícita del problema. Pero esas dificultades no deben interpretarse como algo episódico que responde a un momento de nerviosismo en los mercados financieros. Son el producto de una reputación dudosa adquirida a lo largo del tiempo y que está más o menos latente hasta que llega la ocasión; cuando los mercados se encuentran en tensión siempre proceden —como la policía de aquella película cinematográfica— contra “los sospechosos habituales”. De manera que cuidar la reputación no es asunto baladí, y no hacerlo tiene costes tan explícitos como pagar un tipo de interés más elevado, la prima de riesgo-país.

La deuda del conjunto de las administraciones públicas españolas estaba al finalizar 2009 más de 20 puntos por debajo de la media europea y a otros tantos de la correspondiente a los países de la OCDE. Incluso en 2011 será inferior a ambos promedios, según todas las previsiones. Y, sin embargo, la confianza de los inversores en ella está muy por debajo de estas ratios. Podría pensarse que el problema ha estado en la velocidad de crecimiento, pero esto ha sido generalizado en los años de la crisis. En realidad, la cuestión radica en las dudas sobre la capacidad de las autoridades para controlar el volumen de la deuda antes de que sea insostenible.

Y esto indudablemente tiene que ver con la reputación. En ella se resume la forma en que se espera que una sociedad haga frente a las dificultades. La cohesión, el liderazgo y unas instituciones impecables son los ingredientes positivos de la reputación, mientras la fragmentación y la inconsistencia o unas instituciones ineficientes son su reverso.

Y, por último, el interrogante. La economía española se enfrenta por primera vez a una crisis tras un doble cambio institucional que ha alterado radicalmente la capacidad de acción de la política económica tradicional. Se ha transferido a instituciones europeas y a las comunidades autónomas competencias que antes pertenecían a la Administración central, y ésta dispone de menos opciones.

Por una parte, la integración en el euro ha eliminado la política monetaria y cambiaria nacional, que había sido un recurso habitual en ocasiones anteriores para producir ajustes de precios y balanza exterior que provocaban un empobrecimiento colectivo discreto y poco conflictivo. Por supuesto, no debe interpretarse que fuera del euro se estaría mejor en ningún caso, pero menos aún considerando el elevado nivel de endeudamiento exterior de España. Significa tan sólo que la política de ajuste debe imaginar otros rumbos y poner el énfasis en el Presupuesto, los sacrificios explícitos, la cohesión y las reformas.

Por otra parte, es también la primera crisis a la que se enfrenta una Administración central española muy adelgazada tras el intenso proceso de transferencia de la capacidad de gasto a las comunidades autónomas [cuadro 5]. En la crisis de los primeros ochenta el peso de éstas en el gasto era testimonial, a comienzos de los noventa alcanzaba el 15% del total, pero en 2008 controlaban el 36% del gasto público, el doble que la Administración central. La cual ha delegado también una considerable capacidad de regulación a los gobiernos regionales, que, en general, éstos han ejercido con liberalidad. Pues bien, esto significa que la política de estabilización presupuestaria tampoco la controla el Gobierno central en solitario, sino que la ha de compartir con las comunidades autónomas, que pueden seguir una senda cooperativa o plantear conflictos. En especial, porque se han quedado con la responsabilidad de los gastos, mientras los ingresos continúan muy centralizados, y este desajuste mantiene latentes las rivalidades más allá de la retórica de la corresponsabilidad.

Uno y otro cambio en la capacidad de acción de la política configuran un nuevo escenario, todavía no probado en ocasión de una crisis. De ahí el interrogante. Que se acentúa al observar las dudas, indecisiones y contradicciones de las últimas semanas, indicios, cuando menos, de una falta de claridad sobre los pasos a seguir.

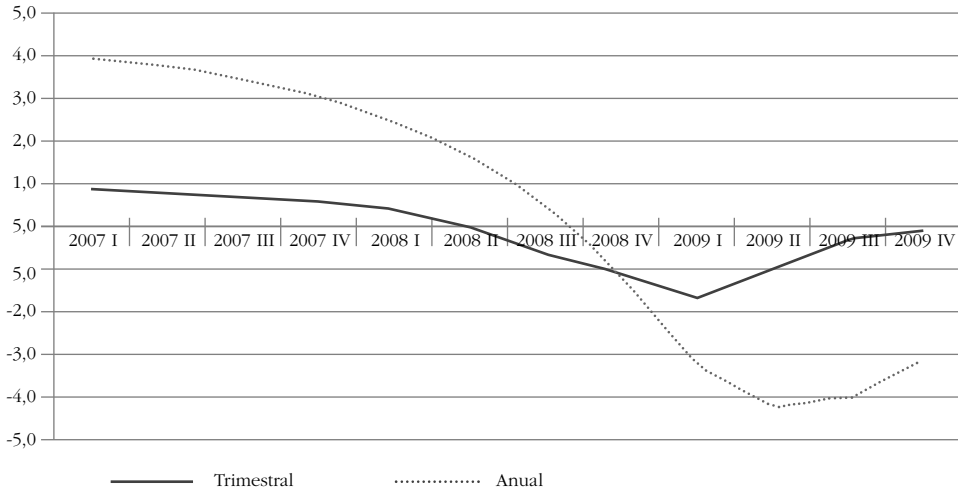
* * *

Concluyo. En *La resaca* Robert Louis Stevenson nos habla de un velero atrapado en medio de una calma chicha con mar gruesa que [cito] “pasó tres días dando tumbos y bandazos y, según se observó, sin moverse de sitio”. Y en *La línea de sombra* Joseph Conrad dibuja la atmósfera asfixiante de una *calma chicha* prolongada con una quietud malsana, la abulia y la enfermedad apoderándose del velero. Era el sino de aquellas grandes naves de los días heroicos paralizadas en ocasiones a merced de la calma chicha, por carecer de fuerza propia hasta la llegada del vapor. Un riesgo que amenaza a la economía española si los agentes económicos nacionales deciden seguir confiando en la aparición de un viento favorable, en lugar de aplicarse a la más dura tarea de poner en marcha los motores del esfuerzo, la disciplina, la cohesión y las reformas que impulsen la nave.

Muchas gracias

GRÁFICO 1

TASA DE VARIACIÓN DEL PIB
España



CUADRO 1

Escenario macroeconómico 2008-2010

PIB por componentes de demanda (variación real en porcentaje)	2008	2009	2010
Gastos en consumo final nacional	0,9	-2,7	0,3
<i>Gasto en consumo final de los hogares</i>	-0,6	-5,0	-0,1
<i>Gasto en consumo final de las ISFLSH</i>	0,8	3,1	—
<i>Gasto en consumo final de las AA.PP.</i>	5,5	3,8	1,2
Formación bruta de capital fijo	-4,4	-15,3	-6,5
<i>Bienes de equipo</i>	-1,8	-23,1	-0,5
<i>Otros productos</i>	-4,3	-17,2	-5,4
<i>Construcción</i>	-5,5	-11,2	-9,3
Variación de existencias (contribución al crecimiento del PIB)	0,1	0,0	0,0
Demanda nacional	-0,5	-6,4	-1,3
Exportación de bienes y servicios	-1,0	-11,5	2,8
Importación de bienes y servicios	-4,9	-17,9	-1,3
PIB	0,9	-3,6	-0,3

Fuente: 2008 y 2009 INE, y previsiones 2010 MEH.

CUADRO 2
La economía de la crisis

	2007	2008	2009
Mercado de trabajo (EPA)			
<i>Ocupados (millones)</i>	20,3	20,2	18,6
<i>Agricultura</i>	0,9	0,8	0,8
<i>Industria</i>	3,2	3,2	2,7
<i>Construcción</i>	2,7	2,4	1,8
<i>Servicios</i>	13,5	13,8	13,3
<i>Parados (millones)</i>	1,8	2,6	4,3
<i>Tasa de paro (%)</i>	8,3	11,3	18,8
Ahorro de residentes	21,6	20,5	19,5
Inversión de residentes	31,2	29,6	24,4
Capacidad o necesidad de financiación	-9,7	-9,1	-4,9
Saldo presupuestario AA.PP.	2,2	-4,1	-11,4
Deuda bruta de las AA.PP.	36,2	39,7	55,2

Fuente: INE, BE y previsiones MEH.

CUADRO 3
Posición de España en los rankings de competitividad internacional, 2009

33 de 134 en el <i>World Economic Forum</i>
39 de 57 en el <i>Institute for Management and Development</i>
62 de 183 en el <i>World Bank</i>
32 de 141 en el <i>Fraser Institute</i>
31 de 162 en la <i>Heritage Foundation</i> 17 de 41 en Europa 27 de 41 en Europa en Libertad Laboral
17 de 27 en cumplimiento de la <i>Agenda de Lisboa</i>
25 de 37 en Europa, 13 de UE-15, 16 de UE-27 en el <i>Summary Innovation Index</i> (European Commission)
27 de 48 en Europa, 13 de UE-15, 14 de UE-27 en el <i>Global Innovation Scoreboard</i> (European Commission)
16 de 179 en el Índice de Desarrollo Humano (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo)

Fuente: AB. Gracia, 2009.

CUADRO 4

La competitividad de la economía española, según el World Economic Forum, 2009

Tamaño de mercado	13
Infraestructuras básicas	22
Sofisticación de los negocios	28
Disponibilidad tecnológica	29
<i>España (promedio)</i>	33
Educación superior y formación	33
Salud y educación primaria	38
Innovación	40
Eficiencia en el mercado de bienes	46
Instituciones	49
Eficiencia del mercado financiero	50
Macroeconomía	62
Eficiencia en el mercado laboral	97

Fuente: AB. Gracia, 2009.

CUADRO 5

Posición de España en la Clasificación de indicadores de gobernabilidad y negocios según el Banco Mundial (sobre los 28 países de la OCDE, 2009)

<i>Gobernabilidad</i>	
Cumplimiento de leyes	18
Control de la corrupción	18
<i>España (promedio)</i>	18
Eficacia de las AA.PP.	19
Calidad regulatoria	20
<i>Negocios</i>	
Registro propiedad	14
Cierre empresas	15
Gestión permisos	17
Pago impuestos	19
Comercio exterior	19
Cumplimiento pagos	20
Protección inversores	23
<i>España (promedio)</i>	24
Obtención créditos	25
Empezar una empresa	27
Contratación laboral	28

Fuente: C. Sebastián, 2009) en J. Velarde (coord.), 2009.

CUADRO 6

Los diez aspectos más limitativos de la organización institucional española, según la encuesta (EOS) del World Economic Forum entre los empresarios españoles

1. Flexibilidad en la contratación y despido
 2. Favoritismo en las decisiones de los funcionarios
 3. Confianza pública en los políticos
 4. Carga burocrática de la Administración
 5. Extensión y efectos de impuestos y cotizaciones
 6. Colaboración universidad-empresa en investigación
 7. Eficacia e independencia de la Justicia
 8. Calidad del sistema educativo
 9. Desarrollo de grupos de poder en economía
 10. Acceso al crédito sin colateral
-

Fuente: C. Sebastián, 2009) en J. Velarde (coord.), 2009.