

DL

EL MARCO ECONÓMICO DE LA REFORMA LABORAL

Juan Ignacio Palacio Morena*
Universidad de Castilla-La Mancha

SUMARIO: I. INTRODUCCIÓN.–II. EL MODELO DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.–III. DEMANDA Y OFERTA DE TRABAJO.–IV. CONCLUSIONES.

RESUMEN

La economía española ha mantenido uno de los niveles más elevados y persistentes de proteccionismo e intervencionismo en la historia europea contemporánea. La progresiva apertura y liberalización, que alcanza su punto álgido con la integración en la Unión Europea y en el euro, no implica la eliminación automática de muchos de los resortes y vicios profundamente arraigados en el tejido productivo y social. El cambio ha sido de tal calibre que ha llevado a pensar que los principales lastres que se arrastran del pasado se han superado. Sin embargo, la escasa capacidad de innovación de la economía española hace que el modelo de crecimiento continúe generando poco empleo. La tasa de paro en España en las tres últimas décadas se ha mantenido por encima de la media europea, estando casi siempre en el primer puesto del ranking de desempleo de la OCDE. Las reformas prioritarias son la introducción de competencia en los mercados de productos para aumentar la demanda de trabajo, y la reestructuración del sistema educativo para ajustar la oferta de trabajo.

Esto sólo es posible y efectivo si se avanza paralelamente en la integración política e institucional europea.

Palabras clave: Mercados, competencia, demanda derivada, oferta de cualificaciones, reformas.

* Catedrático de Economía Aplicada. Miembro del colectivo Economistas Frente a la Crisis.

I. INTRODUCCIÓN

En el último tercio del siglo XIX, el abaratamiento de los costes de transporte, junto a otros factores coadyuvantes, provoca una internacionalización de la economía que se manifiesta en un impulso del comercio internacional. España, incapaz de responder decididamente a ese reto, acaba cediendo a las presiones proteccionistas, que acaban por imponerse en toda Europa. Éstas se revisten de un creciente intervencionismo y una exaltación nacionalista que llega a su máxima expresión con la autarquía, tras la guerra civil española. En 1959, con el Plan de Estabilización, se inicia una moderada y vacilante apertura al exterior. Cuando en 1986 España se integra en las instituciones económicas europeas ha transcurrido un siglo en el que se ha consolidado una estructura productiva escasamente competitiva. La baja productividad, a pesar de los reducidos salarios, dificulta enormemente la competencia con el exterior. De ahí que la economía española tenga un déficit comercial crónico que se acentúa en las etapas de expansión.

En una economía mundial cada vez más integrada el crecimiento va unido indisolublemente a la apertura al exterior. España no es ajena a esta tendencia, pero a diferencia de otros países no acompaña esa apertura de un esfuerzo de innovación propia. Se fía todo a la importación de tecnología. La productividad crece en la medida en que se incorporan bienes de equipo y métodos que se compran a otros países, pero no hay una estrategia paralela para lograr un mejor aprovechamiento o asimilación de esa tecnología y mucho menos aún de elevar la capacidad de innovación propia. Esto implica un cierto círculo vicioso. España crece y exporta cada vez más, pero para ello requiere aumentar más que proporcionalmente las importaciones. La contrapartida del déficit comercial, y derivadamente de la balanza por cuenta corriente, es la financiación externa y un aumento relativamente reducido del empleo en comparación con el del PIB.

En cualquier caso, después de la Segunda Guerra Mundial, la competencia se ha ido desplazando del terreno de los costes de producción de cada país, y de los costes laborales en particular, hacia el control de la tecnología vinculado a la inversión de capital y a la fuerza de trabajo de mayor nivel de cualificación. Ya no es la competencia entre países-naciones (eso significa internacionalización) la clave de la economía mundial, sino la que se da entre quienes concentran la posesión de capital tecnológico, las multinacionales. El funcionamiento de la economía trasciende a las naciones, transnacionalización en vez de simple internacionalización. Las empresas españolas, salvo excepciones, tienen un escaso poder para competir en ese terreno. España es receptora neta de capital tecnológico y sigue centrando su competencia en tratar de contener sus costes laborales. Al no ser competitiva en tecnología intenta defender su posición como economía de costes relativamente reducidos.

A partir de la década de 1980 vuelve a haber un cambio drástico. Se integra el proceso de producción a escala mundial. No es ya que no importen tanto los costes primarios de producción (materias primas y fuerza de trabajo), como ocurre en la fase de transnacionalización, es que el control del capital tecnológico tampoco es el elemento decisivo en esta nueva etapa. Lo relevante ahora es el control de la información y la acumulación de conocimiento, que es algo más que la mera tecnología y que es lo que permite la asimilación y aprovechamiento de la información. Se desata una creciente segmentación en el proceso productivo. Los que logran un conocimiento más avanzado se especializan en las tareas que aportan mayor valor añadido externalizando el resto de actividades (“Outsourcing” y “Offshoring”). El comercio internacional adquiere un progresivo carácter intraindustrial; es decir, se intercambian cada vez más productos intermedios (componentes y servicios auxiliares) en proporción a los productos finales. De la transnacionalización, que superaba la fase de internacionalización, se pasa a la globalización. Los flujos comerciales y de capital tecnológico siguen creciendo, pero lo fundamental no está en el terreno de los costes de producción o la tecnología, sino en el acceso a la información y en el conocimiento que permite hacerla fructificar. La innovación en su sentido más genuino, la introducción de cambios derivados del conocimiento, se convierte en la principal palanca de la competencia.

La integración de España en la Unión Europea y en especial en el euro, a partir de su creación en 1999, le reporta enormes ventajas. No sólo se beneficia de los fondos europeos para compensar algunas de sus deficiencias y retrasos, especialmente notables en infraestructuras y servicios sociales, sino que facilita a muchas empresas españolas la inversión exterior aprovechando las ventajas tecnológicas que han alcanzado. La inversión directa española en el extranjero se dispara en esos años. La debilidad española para competir en el exterior parece atenuarse a la vista de la capacidad de algunas de sus empresas para posicionarse en otros países. Este posicionamiento se apoya, sobre todo, en la fortaleza del euro y en la citada superioridad tecnológica, sobre todo frente a países menos desarrollados. España, sin embargo, sigue perdiendo terreno en lo que constituye la clave de la competencia en esta etapa de globalización, la capacidad de innovación que se apoya en el incremento del conocimiento y el control de la información.

Como consecuencia de ese proceso de inversión en el exterior, buena parte de las empresas españolas de mayor renombre empiezan a tener mayores beneficios fuera que dentro de España. En cualquier caso, el crecimiento económico español en la década 1998-2007 está anclado, principalmente, en un desorbitado endeudamiento exterior que financia la inversión, e

incluso el consumo, de familias y empresas. Esto permite además que las Administraciones Públicas eleven sus ingresos en mayor proporción que el PIB. El gasto público también crece notablemente, pero algo menos que los ingresos, consiguiendo reducir el déficit público y lograr incluso superávit en los años 2005 al 2007. Ese aumento espurio de la demanda interna permite que, por primera vez en su historia, España incremente notablemente el empleo, favorecido también por un intenso proceso de inmigración.

El desentendimiento, inconsciente o voluntario, de las consecuencias de la fragilidad de la economía española, llevó a muchos a pensar que la etapa de expansión del citado periodo, 1998-2007, demostraba que no había tal debilidad sino todo lo contrario. El impresionante avance en infraestructuras y servicios sociales, en el incremento de la renta per cápita, de la demanda interna, el empleo y la inversión exterior, no debía haber provocado la ignorancia respecto a la arraigada baja productividad y escasa capacidad de innovación de la economía española. El desmedido endeudamiento privado de familias y empresas y el estancamiento de la productividad debían haber servido de alerta para reorientar el crecimiento y evitar una excesiva concentración en la construcción inmobiliaria en el interior y en la inversión externa. España podía sostener esa senda por la fortaleza del euro y la abundante oferta de crédito que los mercados financieros estaban propiciando, pero no por la firmeza de su estructura productiva.

Las consecuencias de esa inconsciencia colectiva se ponen rápidamente de relieve cuando la burbuja especulativa internacional se pincha y los mercados financieros sufren un drástico reajuste que corta en seco el flujo de crédito. La realidad de fondo de la economía española emerge como un volcán, se desacelera el crecimiento hasta hacerse negativo, cae la demanda interna y, sobre todo se desploma el empleo y se dispara el déficit público. En tres años se destruyen más de dos millones y medio de empleos y la cifra de desempleo casi se triplica, superando ampliamente los cinco millones a finales del 2011. El descenso del empleo afecta de forma parecida a asalariados que a no asalariados, aunque es mayor el de estos últimos porque los asalariados del sector público aumentan en torno a doscientas mil personas. Las cuentas públicas pasan de un saldo positivo en 2007 a un déficit que supera el 10% en 2009 y se mantiene por encima del 8% en 2011.

La resistencia a reconocer la crisis por parte de las autoridades y de gran parte de la población no se ha podido mantener ante esa brusca subida del desempleo y el déficit público. No obstante, subsiste una obstinación en negar las raíces de la diferencia del caso español, en especial en la explicación del alto nivel de desempleo. Se insiste en achacar el problema a un elemento coyuntural, la caída del PIB, y a la regulación del mercado de trabajo. Es indudable que ambas cuestiones influyen en la destrucción de empleo, pero también que no son los elementos esenciales que explican la elevada tasa de paro española. El PIB se ha reducido tanto o más que en España en otros países y, sin embargo, el desempleo no ha sufrido un incremento ni mucho menos tan drástico. Además, como ya se ha apuntado, incluso en etapas de bonanza económica la tasa de paro española se ha mantenido por encima de la media europea y de la OCDE, y en recesiones anteriores se ha situado rápidamente en el doble de dicha media.

En cuanto a la regulación legal del mercado de trabajo es igualmente evidente que dicha regulación no ha impedido ni crear más de ocho millones de empleos entre el primer trimestre de 1994 y el tercer trimestre de 2007, algo más de ciento cincuenta mil empleos de media por trimestre; ni destruir casi tres millones de puestos de trabajo entre el citado trimestre de 2007 y el

cuarto trimestre de 2011, más de doscientos mil empleos menos de media por trimestre (datos de la Encuesta de Población Activa). Por eso ni la recuperación del PIB, ni la reforma laboral en curso, pueden contribuir a crear empleo de forma significativa. Lógicamente eso no significa que no sea necesario que crezca el PIB y que se realicen reformas en el ámbito laboral, no haría falta decirlo si no hubiese cundido la irracionalidad. Lo que habría que discutir, y ese es el objetivo fundamental de este artículo, es que otras reformas son necesarias y cómo habría que reorientar el modelo de crecimiento y el funcionamiento de las relaciones laborales para que contribuyan a hacer más efectivas esas otras reformas.

En tal sentido se analizan en primer lugar las principales características del sistema productivo español y de su modelo de crecimiento. A continuación se dedica un epígrafe a profundizar en las conexiones existentes entre dicho modelo de crecimiento y la demanda de trabajo, así como los condicionantes fundamentales de la oferta de trabajo. Por último, se consideran las dificultades para remover esos obstáculos que frenan la demanda y el ajuste de la oferta de trabajo a dicha demanda, haciendo especial hincapié en que muchos de ellos sólo son susceptibles de instrumentarse de forma efectiva a escala europea.

II. EL MODELO DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

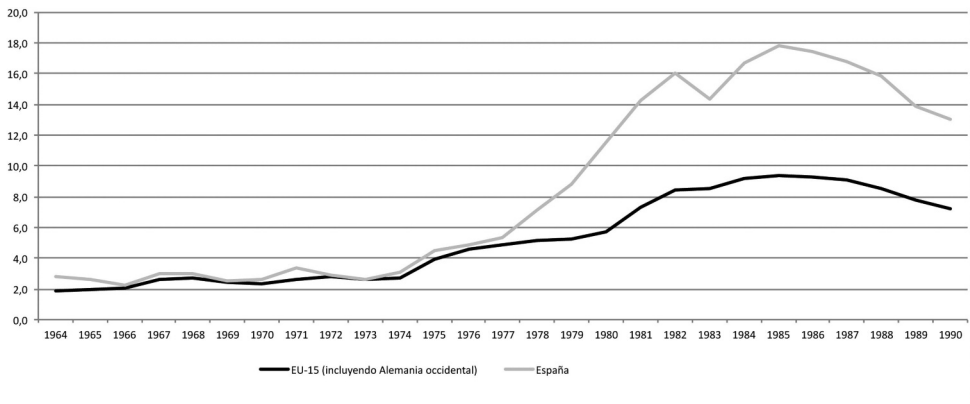
Desde finales del siglo XIX el viraje proteccionista, que se acaba imponiendo con mayor o menor intensidad en toda Europa, tiene especial relevancia en el caso español. Primero los agricultores castellano-andaluces y después los industriales del textil catalán y de la siderurgia vasca, los principales núcleos del sistema productivo, fuerzan medidas proteccionistas. Esto acaba derivando en un creciente intervencionismo estatal y en lo que algunos han denominado “proteccionismo integral”, revestido todo ello de un mensaje de exaltación nacional. Esto permite que pervivan numerosas empresas poco productivas. El arancel Cambó de 1922, la trama corporativista que se va forjando con las leyes de protección de la industria nacional, el denominado “statu quo” bancario y la propensión a la sobrevaluación de la moneda dificultan más las exportaciones que las importaciones: De ahí la tendencia a que haya un déficit crónico de la balanza comercial, a que la productividad se mantenga baja y a que se genere poco empleo en relación al crecimiento del PIB.

Los problemas económicos se agudizan con la Guerra Civil y con el planteamiento autárquico que se hace al final de la misma. España tiene pocas alternativas, su economía, ya de por sí poco competitiva, se ha debilitado aún más con la paralización y destrucción que supone el conflicto armado; y además se encuentra aislada, más allá de su voluntad de conseguir un absurdo e imposible autoabastecimiento. El hecho cierto es que la autarquía profundiza y prolonga el proteccionismo e intervencionismo estatal cuando la mayoría de los países en el entorno europeo han abandonado esa estrategia de crecimiento y empiezan a colaborar entre sí y a forjar las primeras instituciones comunitarias. En 1951 se crea la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y en 1957 la Comunidad Europea de Energía Atómica (EUROATOM) y la Comunidad Económica Europea (CEE). España, mientras tanto, en su intento desesperado de autosuficiencia termina por enfrentarse a la amenaza de una suspensión de pagos como país. A finales de la década de 1950 las reservas de divisas no alcanzan a cubrir el pago de unos pocos meses de las escasas, pero imprescindibles, importaciones, que inútilmente se habían tratado de frenar.

Con el Plan de Estabilización de 1959 comienza a revertir la tendencia al creciente proteccionismo e intervencionismo estatal, pero el cambio es lento y vacilante. Se prolonga así hasta 1986, alrededor, de un siglo, el planteamiento defensivo y nacionalista. No obstante, en la década de 1960, la etapa denominada del “desarrollismo”, la economía española consigue un fuerte incremento del PIB. Esto no significa que haya un cambio trascendental en el modelo de crecimiento. Éste sigue basándose en la protección de la industria nacional, aunque esto vaya ahora acompañado de una mayor facilidad para importar capitales y tecnologías del exterior de las que carece España. No hay contradicción entre la salvaguarda de los intereses de los segmentos más importantes del capital nacional y la mayor, aunque limitada y paulatina, incorporación de capitales y tecnologías provenientes del extranjero. Por el contrario, esto es, sobre todo, lo que permite que aumente la productividad, con niveles ínfimos de partida en la mayoría de los sectores.

El esfuerzo de innovación propia es prácticamente nulo y se mantiene buena parte de la compleja red de privilegios forjada durante casi un siglo. La mejora de la productividad exige que buena parte de la mano de obra desplazada de la agricultura emigre a otros países y que zonas tradicionalmente agrícolas o pesqueras tengan que combinar esas actividades con el turismo para poder subsistir. La falta de innovación propia implica que se genere poco empleo y de escasa calidad. Sólo en los sectores más protegidos (banca, siderurgia, minería, construcción) y en los vinculados más directamente al capital y la tecnología extranjera (automóvil, química, material de transporte) y al sector público (energía, metales, química, transporte) se consiguen empleos más estables y mejor remunerados. En esos sectores se consigue una elevada productividad aparente del trabajo porque la protección les permite fijar precios más altos y porque además la mayoría son intensivos en capital y en tecnología incorporada en los equipos que se importan de otros países.

El resultado es el ya citado déficit crónico de la balanza comercial que se compensa con los ingresos por turismo, las remesas de emigrantes y la entrada de capital extranjero. Así se logra mantener un elevado crecimiento con incrementos de la productividad pero a costa de una creciente inflación. La crisis internacional a comienzos de la década de 1970 agudiza esas tensiones y desequilibrios. No es la subida del precio del petróleo la única ni principal causa, la principal diferencia es que en 1974-76 el contexto de crisis internacional limita los factores compensadores de la balanza de pagos española. Esto, a su vez, pone al descubierto la escasa capacidad de generación de empleo de la economía española, que ya no cuenta con el colchón de la emigración exterior y ve como se frena el crecimiento al caer la inversión extranjera en 1976-77. En el año 1977 las tensiones y desequilibrios de la economía española alcanzan límites insospechados. El Índice de Precios de Consumo (IPC) en los meses centrales (junio, julio y agosto) llega al 44,7% de crecimiento anual medio, el saldo de las cuentas del sector público que hasta el momento había sido positivo pasa a ser negativo, el déficit de la balanza exterior se agudiza y la necesidad de financiación de la economía española se sitúa en torno al 4% del PIB. La tasa de paro se ha duplicado en tan sólo cuatro años, pero todavía se mantiene en cifras moderadas, un 5,3% (gráfico 1).

GRÁFICO 1: Tasa de paro 1960-1990, España y Europa de 15 países (% de parados sobre activo)

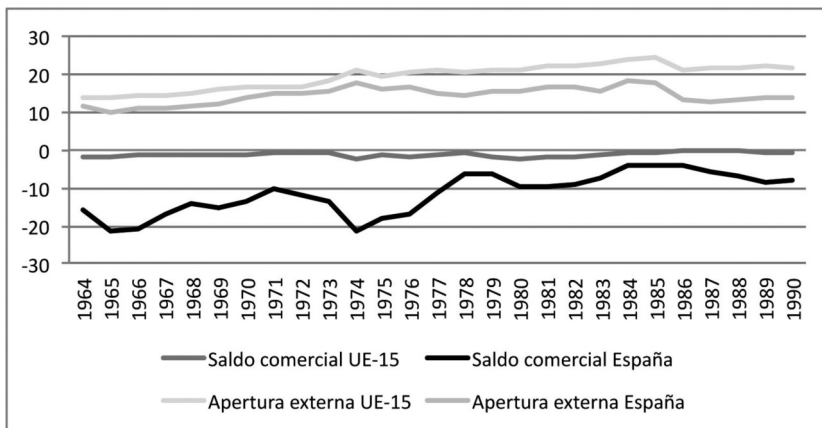
Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, Eurostat

Dos devaluaciones consecutivas de la peseta, en 1976 y 1977, junto a la reforma fiscal y financiera, y una fuerte reestructuración sectorial derivadas de los Pactos de la Moncloa, permiten salvar la situación. En cualquier caso, se frena el crecimiento del PIB y la inflación, y eso ayuda también a contener el déficit exterior. Sin embargo, a partir de 1985 y tras el ingreso en la Comunidad Europea, España acelera su crecimiento y de nuevo, pese a la política monetaria restrictiva con elevados tipos de interés nominal, el aumento de las importaciones supera al de las exportaciones. La recuperación de la inversión extranjera, una nueva expansión del turismo y el incremento de las transferencias corrientes, aun cuando los ingresos por remesas de emigrantes empiezan a descender, permiten compensar la balanza de pagos y lograr un incremento de divisas y una apreciación de la peseta. También se consigue una mejora de la productividad.

Se consolida un modelo de crecimiento en el que la mejora de la productividad se logra a costa de una gran destrucción de empleo, acompañada de un fuerte aumento de la contratación temporal, y un déficit comercial crónico. El empleo desciende en casi todos los sectores industriales y en la agricultura. Entre 1976 y 1985 se pierden más de dos millones y medio de empleos, aunque desde éste último año hasta 1990 se recuperan alrededor de dos millones. El desempleo se dispara en esos años y la tasa de paro, con ligeras oscilaciones, permanece en torno al doble de la media de la Europa de 15 países hasta 1990 (gráfico 1). El porcentaje de empleo de duración determinada se sitúa en torno al 30% de los asalariados ocupados, el triple aproximadamente de la media europea. Que el diferencial en la tasa de paro respecto a la media europea se mantenga casi igual en la etapa de recuperación tiene que ver con el aumento de la población en edad de trabajar y de la tasa de actividad. Lo relevante es que sigue sin haber un esfuerzo de innovación propia por lo que sólo se logra crecer y aumentar la productividad importando tecnología del exterior y/o expulsando mano de obra.

La evolución del comercio exterior es significativa al respecto. De 1964 a 1976 la alta tasa de crecimiento de la economía española se apoya en un fuerte déficit comercial, que contrasta con el casi equilibrio del conjunto de los países que conforman la Europa de los 15. Desde 1977 el freno al crecimiento, con incrementos del PIB por debajo del 2%, siendo incluso negativo en varios años, atenúa el déficit comercial. A partir de 1984 el PIB recupera tasas de crecimiento por encima del 2% y con ello las importaciones vuelven a aumentar más que las exportaciones. El déficit comercial tiende a incrementarse de nuevo, aunque amortiguado entre 1986 y 1990 por un descenso de la apertura externa (gráfico 2).

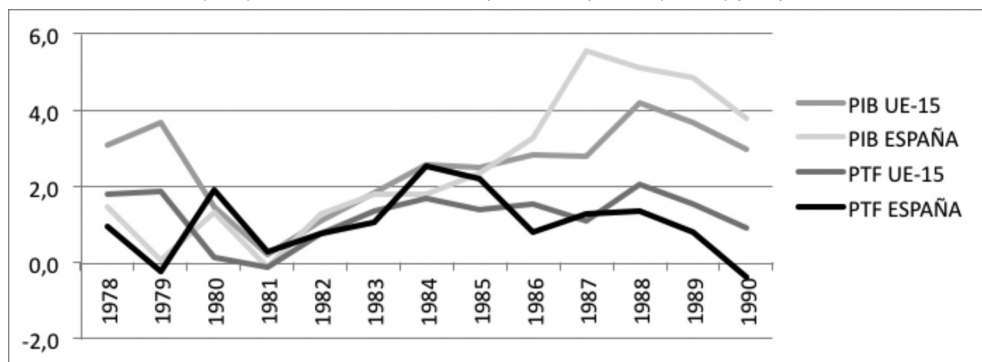
GRÁFICO 2: Saldo comercial y apertura externa, 1964-1990 (en % del PIB). UE de 15 países y España



X = Exportaciones de bienes; M = Importaciones de bienes; PIB = Producto Interior Bruto
 $\%(X-M/PIB)$ = Saldo comercial; $\%(X+M/PIB)$ = Apertura externa
 Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, Eurostat

En definitiva, el modelo de crecimiento en esta etapa vuelve a mostrar que cuando la economía se frena el empleo se desploma y se reduce el déficit comercial. Por el contrario, al recuperarse la economía el empleo aumenta rápidamente, aunque no tanto como para rebajar la tasa de paro respecto a la media europea y de la OCDE, y el déficit comercial vuelve a elevarse. Entre 1980 y 1986 la productividad aumenta porque se sigue importando tecnología pero, sobre todo, porque cae el empleo. De 1986 a 1990 la productividad mejora menos porque el empleo se eleva. Como la importación de tecnología vuelve a acelerarse sin que haya un esfuerzo paralelo de innovación propia el incremento del empleo es menor del que se podía esperar, sobre todo si se tiene en cuenta que lo que más aumenta es el empleo precario y de carácter temporal. La distancia entre el crecimiento del PIB y el de la productividad es aproximadamente el doble de la que existe en la media europea (gráfico 3).

GRÁFICO 3: Crecimiento del Producto Interior Bruto a precios constantes (PIB) y de la productividad total de los factores (PTF), 1978-1990. Unión Europea de 15 países (UE-15) y España

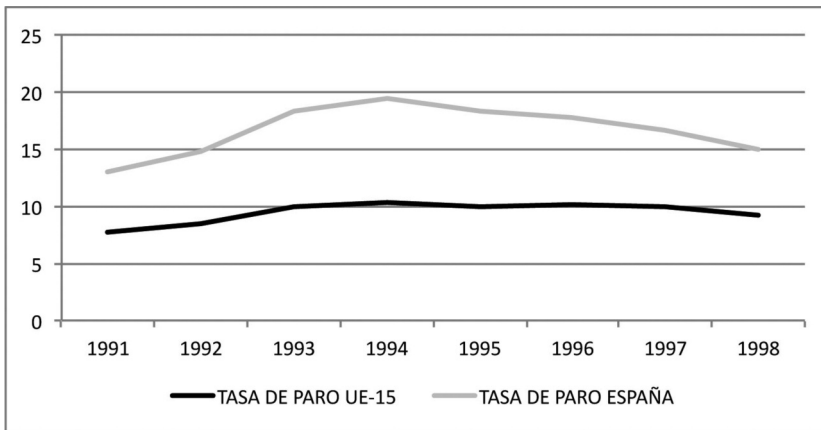


Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, Eurostat

En el periodo 1990-1999, hasta el ingreso en el euro, vuelve a manifestarse un comportamiento cíclico análogo. Cuando el crecimiento económico cae, periodo 1991-94, aunque en

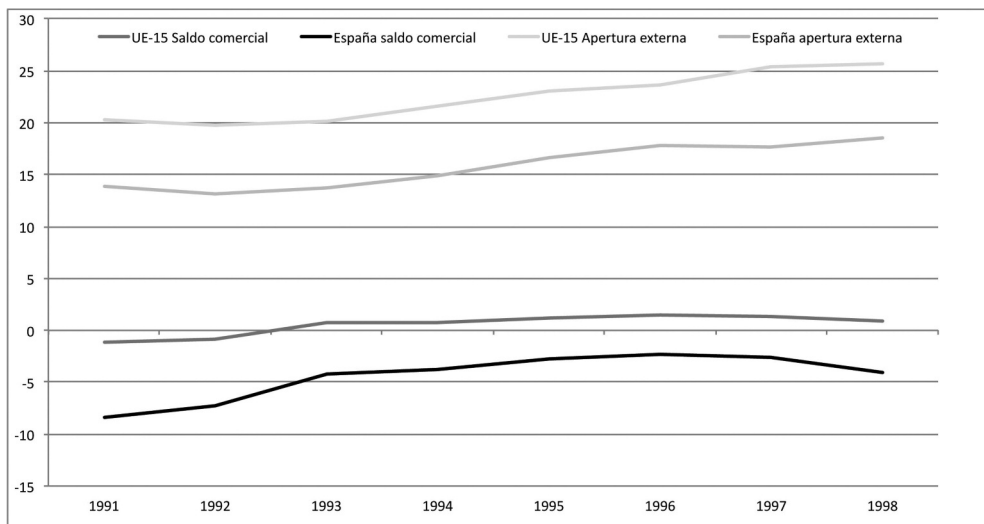
realidad no hay una clara recuperación hasta 1997, el desempleo se dispara (gráfico 4) y se hace más lento el crecimiento de las importaciones en comparación con el de las exportaciones (gráfico 5); si bien esto último está también mediatizado por las sucesivas devaluaciones de la peseta, en septiembre de 1992, noviembre de 1992, mayo 1993 y marzo 1995. El descenso del empleo junto a las mayores facilidades exportadoras de los segmentos más competitivos conduce a mejoras de la productividad (gráfico 6). En la medida que el crecimiento se recupera, a partir de 1997, aunque con un cierto desfase, las importaciones vuelven a aumentar en mayor proporción que las exportaciones y el empleo se eleva. La productividad sigue aumentando pero a mucho menor ritmo.

GRÁFICO 4: Tasa de paro 1991-1998, España y Europa de 15 países (% de parados sobre activo)



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, Eurostat

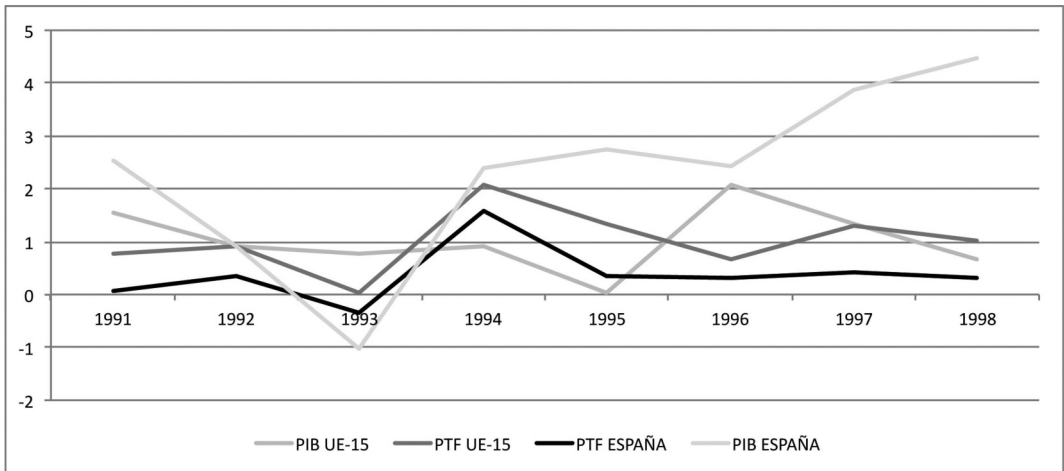
GRÁFICO 5: Saldo comercial y apertura externa, 1991-1998 (en % del PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, Eurostat

La asimetría entre el crecimiento del PIB y de la productividad se hace cada vez mayor en España. Mientras en el conjunto de la Europa de los quince el aumento de la productividad está por encima del incremento del PIB y el desfase entre ambos es más o menos constante, en España ocurre al revés. EL PIB crece por encima de la productividad y la distancia entre ambos tiende a ser creciente en las fases de auge, periodo 1995-1998, y sólo cuando el PIB frena su crecimiento, periodo 1992-1994, la productividad crece tanto o más que el PIB (gráfico 6). No es necesario repetir los detalles. Lo que se demuestra es que en España el ciclo de crecimiento mantiene los mismos efectos. Hay una rápida destrucción de empleo con ligera mejora de la productividad en las etapas de recesión. Y creación de empleo, incapaz de reducir sensiblemente la tasa de paro, junto a estancamiento de la productividad, en situaciones de expansión. El déficit comercial tiende a ser mayor cuanto más se crece. En esta etapa sólo se logra compensar, y por poco tiempo, gracias al efecto reequilibrador de las sucesivas devaluaciones de la peseta que frenan la importación y estimulan la exportación. Esto tiene, a su vez, un beneficioso efecto sobre la productividad ya que hace crecer más a los segmentos exportadores que suelen ser los de productividad más elevada.

GRÁFICO 6: Crecimiento del Producto Interior Bruto a precios constantes (PIB) y de la productividad total de los factores (PTF), 1991-1998. Unión Europea de 15 países (UE-15) y España



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, Eurostat

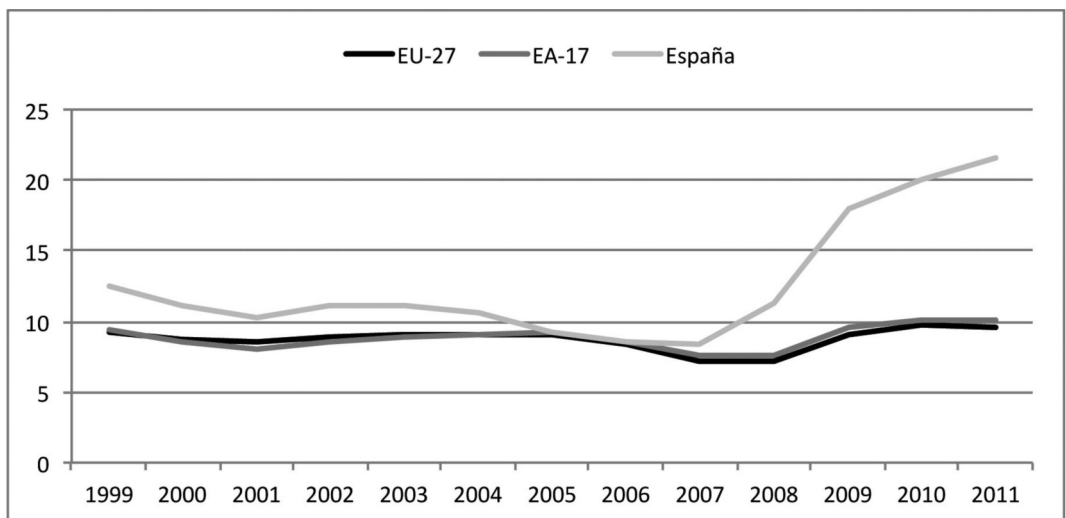
Las características del modelo de crecimiento español vuelven a manifestarse, cada vez de forma más acentuada, en el último ciclo de auge, 1999-2007 y depresión, 2007-2012. La diferencia respecto a etapas anteriores, que desorientó a muchos en el diagnóstico, es que se creó más empleo del habitual durante la etapa de expansión. Con ello se logra por primera vez en mucho tiempo aproximarse a la tasa de paro de la media europea (gráfico 7). Esto se traduce en una descomunal destrucción de empleo en la recesión, desmintiendo así la solidez del empleo creado anteriormente. De nuevo se crece a costa de un fuerte aumento del déficit exterior, -con la diferencia de que ahora no sólo no se puede recurrir a la devaluación, sino que el euro acaba revaluándose-, y de un estancamiento de la productividad. Para compensar el déficit comercial ya no bastan los ingresos por turismo ni las transferencias corrientes, que terminan por tener un saldo negativo al aumentar drásticamente la inmigración. Lo que en última instancia posibilita ese crecimiento es un desorbitado endeudamiento de las familias y las empresas. A pesar de que las Administraciones Públicas reducen su déficit y finalmente logran incluso tener

superávit, el endeudamiento privado es tal que provoca un inusitado endeudamiento externo. Veamos todo esto con un poco más de detalle.

España logra en el periodo 1999-2006 algo que parece romper con la tradicional incapacidad de crear empleo de su economía. En ese periodo se crean alrededor de seis millones de empleos, más de doscientos mil empleos de media por trimestre. Eso permite absorber el fuerte crecimiento de la población activa, tanto por razones demográficas internas como, principalmente, por la masiva inmigración. Los ocupados de nacionalidad extranjera se incrementan en esos siete años 2,5 millones y los de nacionalidad española alrededor de 3,5 millones. La tasa de empleo de los inmigrantes va aumentando y llega a superar el 60%, mientras que la de los españoles permanece casi estancada en torno al 43%. Esto permite que la tasa de paro se aproxime a la media europea, por primera vez, en el 2006. No obstante, no conviene olvidar que la creación de empleo equivalente a tiempo completo es bastante inferior y que la tasa de temporalidad se mantiene en torno al 34%.

El empleo crece en casi todos los sectores. Los servicios inmobiliarios y empresariales, y la construcción están a la cabeza, pero también hay importantes aumentos en los servicios sociales, la sanidad, la hostelería, los transportes y comunicaciones, el comercio al por mayor, el servicio doméstico, la educación, el comercio al por menor, las artes gráficas, el sector energético, los metales y productos metálicos, la venta y reparación de vehículos, la maquinaria y equipos mecánicos, los intermediarios financieros y las Administraciones Públicas, por ese orden. En los sectores citados el aumento del empleo en siete años va desde alrededor de un 60% en los servicios inmobiliarios y empresariales al 10% en las Administraciones Públicas. Sólo hay descensos del empleo en el sector primario (agricultura y, pesca), en ramas tradicionales como textil y confección y calzado, y en dos ramas de punta tecnológica como son la de máquinas de oficina y equipos informáticos, y la de fabricación de material electrónico.

GRÁFICO 7: Tasa de paro 1999-2011, Unión Europea de 27 países, Área del euro de 17 países y España (% de parados sobre activo)

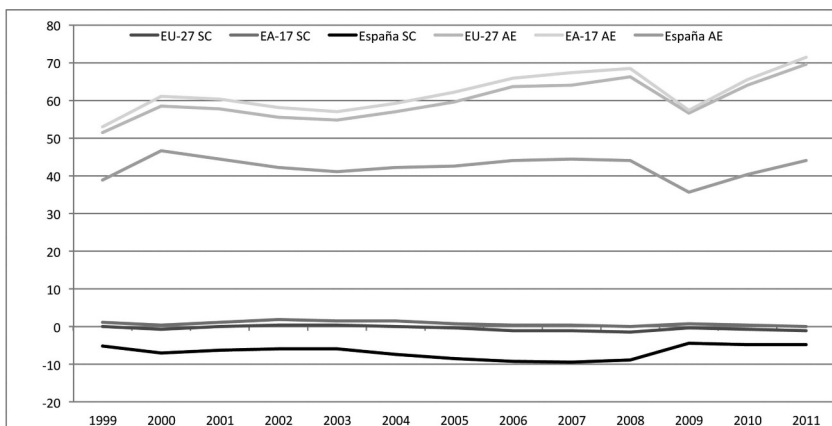


Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, Eurostat

La mayor creación de empleo no es consecuencia de una mejora de la capacidad competitiva española. Por el contrario, la debilidad de la estructura productiva española aparece con más evidencia si cabe. Se crece más a costa de generar un déficit comercial más elevado que nunca, alrededor del 10% del PIB en 2006 (gráfico 8) y de un estancamiento en el crecimiento de la productividad que en algunos años llega a tener incluso signo negativo (gráfico 9). Se trata además de un empleo con un alto porcentaje de temporalidad, ya se ha señalado, y con una elevada proporción de asalariados con bajas remuneraciones (“mileuristas” es la denominación popular que se impone en estos años). No tiene, por tanto, nada de sorprendente que ante una nueva recesión a partir de 2007 se vuelva a producir una rápida y masiva destrucción de empleo. En tres años desaparecen más de dos millones y medio de empleo y la cifra de desempleo casi se triplica, superando ampliamente los cinco millones a finales del 2011. El descenso del empleo afecta de forma parecida a asalariados que a no asalariados, aunque es mayor el de estos últimos porque los asalariados del sector público aumentan en torno a doscientas mil personas. Afecta también en mayor medida a los jóvenes, los extranjeros y los que tienen contrato temporal. Es decir, desaparece sobre todo, el empleo que se había creado con mayor facilidad, el de los temporales, extranjeros, jóvenes y peor remunerados, categorías que se superponen entre sí.

En España la tasa de paro pasa del 8,3% en 2007 al 21,6% en 2011, mientras que en el conjunto de la Unión Europea con un descenso del PIB más pronunciado lo hace del 7,2% al 9,6% en ese mismo periodo (gráficos 7 y 9). Una vez más, la productividad, que había permanecido estancada en la fase de auge, se eleva con la recesión y el consiguiente descenso del empleo. Tras crecer siempre por debajo de la media comunitaria de 2008 a 2011 lo hace por encima de dicha media (gráfico 9). También se repite la mejora del déficit comercial con la crisis después de haber empeorado gravemente durante la etapa de expansión (gráfico 8). La capacidad competitiva del segmento exportador español vuelve a manifestarse. Al ganar peso la fracción más competitiva de la economía española la productividad se eleva. España crece a costa de acentuar su déficit comercial, estancar la productividad y crear empleo mayoritariamente poco competitivo. Sólo se modera el déficit comercial y se consigue una cierta mejora de la productividad cuando de nuevo se frena el crecimiento. Una prueba de que más allá de la crisis los problemas de la economía española tienen raíces más profundas.

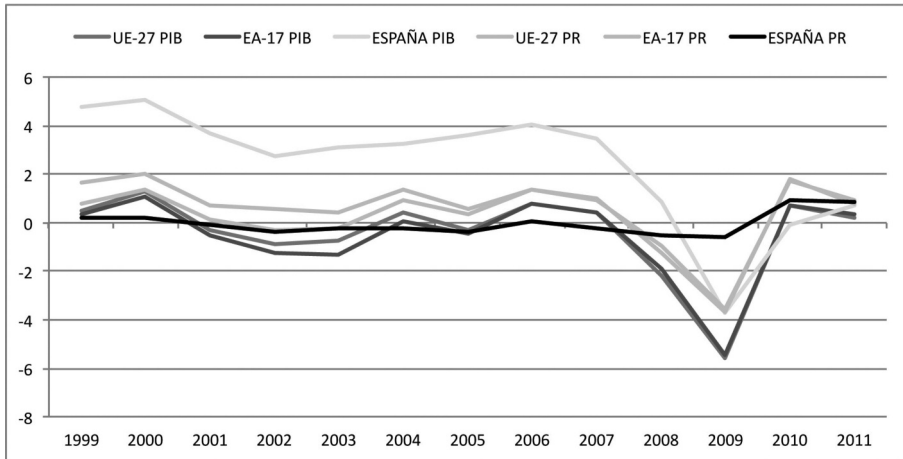
GRÁFICO 8: Saldo comercial y apertura externa, 1999-2011 (en % del PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, Eurostat

Notas: SC = Saldo comercial = Exportaciones menos importaciones de bienes respecto al Producto Interior Bruto (PIB); AE = Apertura externa = Exportaciones más Importaciones respecto al PIB; EU-27 = Unión Europea de 27 países.

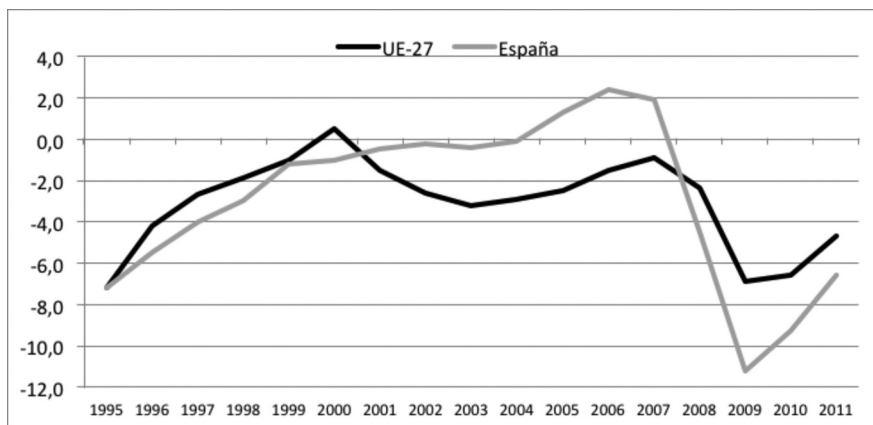
GRÁFICO 9: Crecimiento del Producto Interior Bruto a precios constantes (PIB) y de la productividad total de los factores (PTF), 1999-2011. Unión Europea de 27 países (UE-27) y España



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, Eurostat

Otra de las constantes es la aparición de un elevado déficit público cuando hay recesión y que éste tienda a reducirse más lentamente que en otros países en la recuperación. Así ocurrió en la minicrisis de 1993-95 y vuelve a ocurrir a partir de 2008, solo que ahora de forma más aguda. Si en 1995 el déficit español estaba en la media europea, en 2009 la supera en más de 4 puntos porcentuales. Esto, a simple vista, parece sorprendente si se observa que España logra mantener un déficit inferior a la media europea de 2001 a 2007 y que incluso hay superávit del 2005 al 2007 (gráfico 10). Sin embargo, es una consecuencia más de la forma en que España crece. La rápida expansión con un incremento de las transacciones, sobre todo de las de suelo e inmobiliarias, permite una recaudación extraordinaria, en especial a las Comunidades Autónomas que recaudan los impuestos de transmisiones, y a las Corporaciones Locales que se benefician de los impuestos de plusvalías (incremento del valor de los terrenos) y sobre bienes inmuebles (IBI).

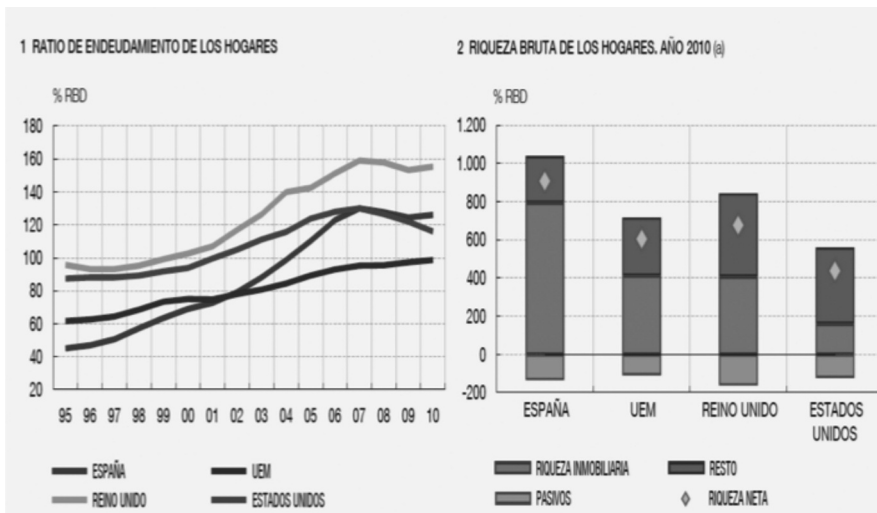
GRÁFICO 10: Déficit público respecto al PIB, 1995-2011, Unión Europea de los 27 (EU-27) y España



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO, Eurostat

Al llegar la crisis los ingresos se cortan drásticamente al mismo tiempo que se disparan los gastos. Aumentan las prestaciones por desempleo debido al creciente número de parados y continúa el incremento de los gastos en servicios sociales, sanidad y educación principalmente. La diferencia fundamental respecto a otras situaciones de recesión no es sólo que el déficit sea más elevado sino, sobre todo, que resulta más caro financiarlo. A pesar de que existen tipos de interés muy bajos en todo el mundo, y en la Unión Europea en particular, el diferencial en la colocación de títulos de la deuda pública (la denominada “prima de riesgo”) tiende a ser muy alto. El problema radica en el endeudamiento de la zona euro en que España está integrada. Con un menor endeudamiento sería posible una financiación dentro de la propia zona, evitando así una mayor penalización. Sin embargo, Europa necesita acudir a los mercados internacionales para financiarse. España no tiene un porcentaje de deuda de los más altos de Europa, pero sí uno de los déficits públicos más elevados en este momento y lo que es aún peor un endeudamiento privado de familias y empresas de los más altos del mundo.

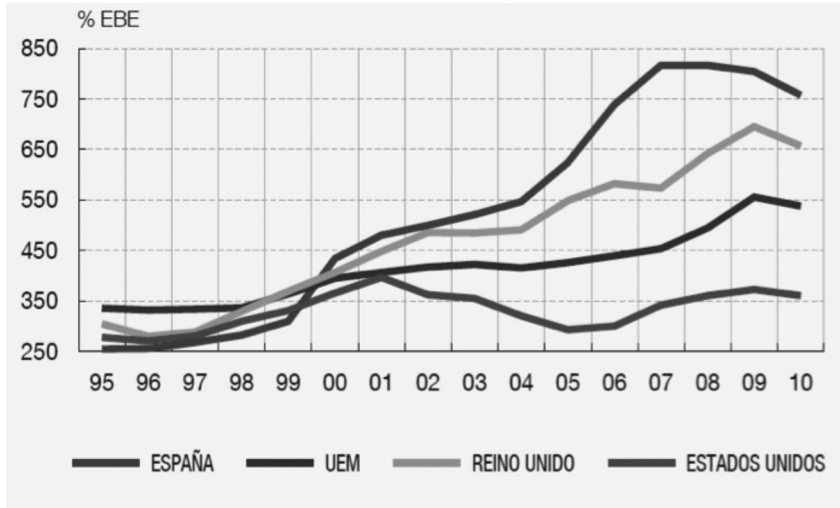
GRÁFICO 11: Endeudamiento y riqueza bruta de los hogares



Fuente: Banco de España

El endeudamiento de las familias (hogares) sólo es superado por el Reino Unido (gráfico 11). El nivel de endeudamiento de las familias rebasa el de la media europea desde el 2003 y va en progresión hasta llegar a estar un 30% por encima de dicha media. Además, si se compara la estructura de la riqueza bruta de los hogares, se observa que en España la riqueza inmobiliaria representa el doble que en la Unión Europea y el Reino Unido. Al tratarse de activos poco líquidos y sobrevalorados lo que inicialmente parece una ventaja puede traducirse en un inconveniente adicional. Más preocupante aún es el endeudamiento de las empresas (sociedades no financieras). Desde el año 2000 las empresas españolas superan el nivel de endeudamiento de cualquier otro país, llegando en el 2007 a ser casi un 400% más alto del de la media europea y cerca de un 500% del de Estados Unidos (gráfico 12). Con la crisis tiende a reducirse, pero lo hace lentamente, tanto porque se intentan extender los plazos de pago de las deudas como porque el Excedente Bruto de Explotación (EBE), que es el denominador de ese ratio, no se recupera. A este endeudamiento de las familias y empresas se ha sumado desde el 2008 el de las Administraciones Públicas, tal y como ya se ha señalado.

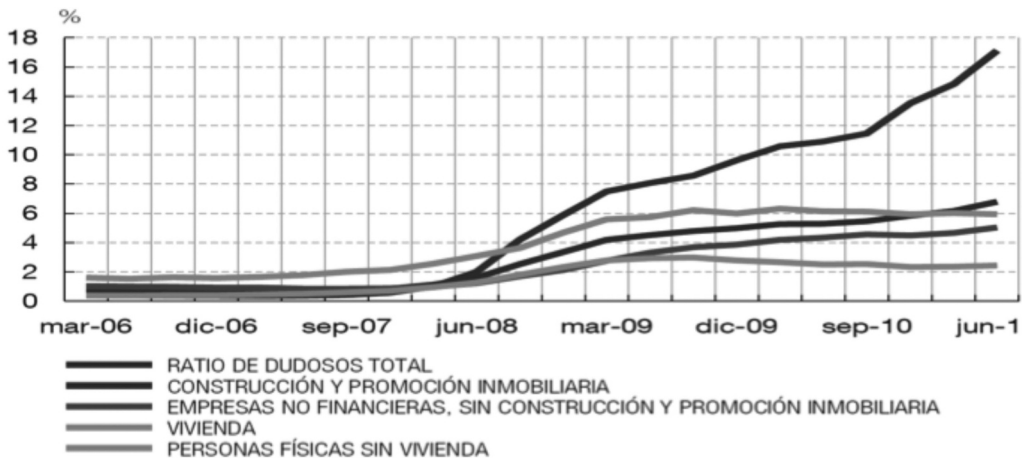
GRÁFICO 12: Coeficiente de endeudamiento de las sociedades no financieras



Fuente: Banco de España

En estas circunstancias no es extraño que el porcentaje de dudosos (créditos que no se pueden devolver en el plazo establecido) vaya en aumento (gráfico 13). Los intermediarios financieros españoles (bancos y cajas de ahorro fundamentalmente) se han visto menos afectados a corto plazo por la crisis que los de otros países. A diferencia de la banca estadounidense y de gran parte de la europea tenían un menor volumen de activos tóxicos en su poder. En esos activos la pérdida de valor se hizo efectiva de forma fulminante, de ahí la debacle de los denominados bancos de inversión, Bear Sterns, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Merrill Lynch y Lehman Brothers. Lo que si tienen los bancos y cajas españolas es una mayor cuantía de préstamos y el riesgo es que a medida que la crisis se prolonga el número de impagados aumenta.

GRÁFICO 13: Evolución de la ratio de dudosos



Fuente: Banco de España

III. DEMANDA Y OFERTA DE TRABAJO

La internacionalización de las relaciones económicas desde el último tercio del siglo XIX consolida la potencia económica europea, aunque sus rivalidades internas acaban situándola en una posición supeditada a la hegemonía estadounidense. Tras la Segunda Guerra Mundial, con el impulso y la ayuda americana (Plan Marshall), Europa revierte las tendencias proteccionistas y nacionalistas que se habían impuesto desde finales del siglo XIX. Esto posibilita un crecimiento más estable y equitativo. España, aunque sea tardíamente, se incorpora a esa corriente. La economía española consigue un notable crecimiento en los últimos cincuenta años, tras la lenta liberalización que se inicia con el Plan de Estabilización de 1959. Dicha liberalización culmina con la plena integración en las instituciones europeas en 1986 y en el euro en el momento de su implantación definitiva en 1999.

La apertura de la economía española es decisiva, haciéndose realidad la afirmación orteguiana: "España es el problema, Europa es la solución". La Unión Europea se ha convertido en una de las zonas del mundo de mayor renta per cápita y nivel de desarrollo, y España se ha unido a ese "club". En la medida en que la competencia se centra en los costes de producción y el dominio de los flujos de comercio internacional, Europa ha mejorado cada vez más su situación. En las décadas de 1950 y 1960 empieza a cambiar el marco competitivo y la clave se desplaza de los costes de producción (materias primas y mano de obra) hacia el control de la tecnología y el capital en manos de empresas multinacionales. Europa sigue siendo una gran potencia en ese sentido, pero pierde fuerza relativa respecto a Estados Unidos e incluso Japón y otros países del sudeste asiático. Esto debilita la capacidad de creación de empleo. Europa genera menos empleo por cada punto de crecimiento de su PIB que esos otros países. Y el sistema productivo español, que es más frágil en ese aspecto, crea aún menos empleo.

La debilidad española, arrastrada desde muy atrás, se había tratado de salvar mediante un creciente proteccionismo e intervencionismo estatal. La consecuencia es que cada vez se perdía mayor capacidad competitiva y la única salida era romper con ese círculo vicioso. Así se hace, y gracias a ello España comienza a mejorar su productividad y a recuperar capacidad competitiva. Sin embargo, no hay un esfuerzo paralelo de innovación propia y de reforma institucional que aumente la competencia de los segmentos poco expuestos a la competencia internacional (construcción y urbanismo, buena parte de los servicios y algunos sectores industriales). Esa falta de competencia determina que la demanda de trabajo del sistema productivo sea muy endeble. Cuando se crece se crea poco empleo y si en algún caso se logra que la demanda de trabajo sea mayor es a costa de precarizar el empleo. La consecuencia es que la productividad tiende a estancarse o aumentar muy lentamente y sólo se recupera en las recesiones al producirse una masiva destrucción de empleo.

Si España hubiese permanecido cerrada al exterior, restringiendo la entrada de capital y tecnología extranjera, indudablemente habría sido peor. De hecho, eso es lo que demuestra la experiencia de protección e intervencionismo estatal que adquiere máxima carta de naturaleza con la autarquía tras la Guerra Civil. La importación de capital y tecnología permite aumentar la inversión y mejorar la productividad, posibilitando a su vez un aumento de la exportación. Sin embargo, si eso no va acompañado de un esfuerzo paralelo de innovación propia se acaba frenando la creación de empleo y se incurre en un déficit comercial crónico. Así lo señala Machovec de manera muy precisa¹ : "Desde una perspectiva neoclásica la transferencia de tecnología

¹ "From a neoclassical perspective technology transfer is a legitimate route to higher GDP via upward shifts in mechanical production functions operating in an environment unaffected by Hayek's division-of-knowledge problem. However, without competitive institutions to diffuse new methods and to guide adaptation to change, imported technology will be a costly mistake" (Frank M. Machovec, Perfect competition and the transformation of economics, Routledge, London & New York, 1995, p. 280)

[mediante la importación] es una ruta legítima a un PIB más alto (...). Sin embargo, sin instituciones competitivas para difundir nuevos métodos y guiar la adaptación al cambio, la importación de tecnología será un error costoso".

Ya se han dado cifras al respecto en el anterior epígrafe. Lo que se trata ahora es de subrayar por qué España tiene menor capacidad de generación de empleo y una tendencia a un persistente desequilibrio externo. Aunque una parte de su economía, la más abierta a la competencia externa, ha respondido eficazmente a la liberalización, paralelamente se ha consolidado una base productiva poco eficiente. Hay un segmento importante de empresas que sigue viviendo al amparo de la falta de competencia. No se trata sólo de algunas de las grandes empresas que dominan sectores estratégicos, especialmente sectores en red (energía, telecomunicaciones, intermediarios financieros) donde resulta difícil introducir más competencia. Existe un importante número de pequeñas empresas que acaparan mercados locales al amparo de la arbitrariedad con que han podido actuar los ayuntamientos, más si cabe en términos relativos en los municipios pequeños. En los municipios grandes y comunidades autónomas se han creado también empresas e instituciones, algunas de ellas justificadas por tener carácter de servicio social, que funcionan al margen de cualquier tipo de competencia. Los casos de corrupción que aparecen en los medio de comunicación suelen casi siempre referirse a esos ámbitos donde están implicadas administraciones intermedias (comunidades autónomas y grandes corporaciones locales), pero con ello se oculta que hay prácticas muy extendidas que alcanzan hasta los municipios de menor tamaño.

Aunque a corto plazo eso conserva ciertos empleos y ese es incluso el argumento que se utiliza para justificar esas prácticas, los puestos de trabajo que se mantienen son altamente ineficientes y desalientan o impiden la creación de más y mejor empleo, además de contribuir a que el gasto público sea mayor y menos productivo. Por otro lado, buena parte de las empresas más exportadoras son con frecuencia las que, a su vez, más importan. La necesidad de incorporar tecnología del exterior, asociada en algunos casos a la participación de capital extranjero en dichas empresas, condiciona la posibilidad de exportar a que haya una previa importación. Estas empresas contribuyen a la creación de empleo, pero en la medida en que dependen de tecnologías de sus casas matrices o no encuentran en su entorno más próximo lo que necesitan acaban por generar más empleo fuera (importaciones) que dentro (exportaciones).

Uno de los segmentos que más beneficios proporcionan a España son algunas de las grandes empresas que han protagonizado el "boom" inversor español en el exterior, especialmente en Latinoamérica. Desde 1992 y con mucha mayor intensidad aún desde 1999 hasta el comienzo de la crisis actual, la inversión española en el exterior se ha disparado. Esto se ha interpretado como un signo de la capacidad competitiva española y lo es pero no en el sentido que con frecuencia se plantea. En la fase de transnacionalización, donde la competencia no radica principalmente en los costes de producción, sino en el control del capital y la tecnología, España tiene ventajas respecto a ciertos países. Eso es positivo y demuestra que hay un grupo significativo de empresas que son capaces de competir en ese terreno. Ahora bien, hay que tener en cuenta que aunque siguen avanzando los procesos de transnacionalización (movilidad internacional de capital tecnológico) y de internacionalización (movilidad de mercancías) hemos pasado a la fase de globalización. En esta fase la clave de la competencia no reside ni en los costes de producción, ni en el control del capital y la tecnología, que lógicamente siguen siendo importantes, sino en el conocimiento y el control de la información.

La globalización implica que lo que se desplaza más y con mayor rapidez es la información y que para aprovechar esa copiosa información es imprescindible contar con el conocimiento necesario para procesarla y sacar conclusiones y resultados. Europa y España muy especialmente no están siendo capaces de responder al reto de la globalización. Ahí es donde radica su mayor debilidad y el trasfondo de los problemas que se manifiestan, sobre todo, en que incluso cuando se crece se crea menos empleo y de menor "calidad". Esta incapacidad, asociada

a la endeblez del conocimiento, se relaciona directamente con la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación (I+D+i). No obstante, conviene matizar que no es un problema sólo ni principalmente de gasto ni de polarización unilateral en la investigación. El gasto en I+D+i en Europa es menos rentable que en otras áreas del mundo porque se aprovechan menos las sinergias entre grupos de investigación. La decisión respecto a adónde se dirige dicho gasto no cuenta con un reparto hacia grandes líneas estratégicas decidido a escala central de toda la Unión Europea.

Es un aspecto más de la falta de integración política e institucional europea. Eso provoca una gran dispersión en las decisiones de gasto público que se intenta compensar con un fuerte control burocrático que añade mayor rigidez. El gasto público en la Unión Europea está en torno al 46% del PIB, del que tan sólo algo más del 1% se fija por la Comisión Europea. En claro contraste, en Estados Unidos el gasto público representa únicamente alrededor del 30% del PIB, pero el gasto público federal alcanza el 19% aproximadamente. La menor capacidad innovadora de la Unión Europea, especialmente acusada en España y en buena parte de los países que proceden del antiguo bloque soviético, tiene mucho que ver con esa ineficacia del gasto público y con la mayor rigidez social e institucional que la acompaña. La escasa capacidad de iniciativa empresarial y de cooperación entre los diferentes agentes y países que conforman el mercado europeo, son la otra cara de la moneda de la falta de flexibilidad institucional y social, y de la ausencia de una articulación en las decisiones de gasto. Esto condiciona decisivamente la competitividad europea.

En ese sentido, más significativos aún que los indicadores de gasto son los resultados que se obtienen. Es cierto que la Unión Europea invierte menos en I+D+i que Estados Unidos y que España está en ese indicador por debajo de la media europea (cuadro 1, indicador C). Sin embargo China con una inversión inferior, aunque ciertamente creciente, y menor número de investigadores por habitante (indicador F), ha conseguido una mayor cuota de exportaciones de alta tecnología y de bienes relacionados con las tecnologías de la información y la comunicación (indicadores A y D). Esto se refleja en una balanza comercial de bienes de alta tecnología favorable (indicador B), al contrario que Estados Unidos y mucho más todavía que la Unión Europea y España. Estos últimos tan sólo están por encima de Estados Unidos, y en menor media de China, en la cuota de exportaciones de servicios relacionados con las ITC (indicador E). Una

CUADRO 1: Principales indicadores de competitividad basada en el conocimiento

	A	B	C	D	E	F
España	6,2	38,3	1,4	2,2	6,7	2931,8
UE-27	15,3	89,1	2,0	6,0	10,0	2999,1
Estados Unidos	21,5	95,3	2,8	10,7	4,7	4673,2
China	27,5	122,7	1,5	29,7	6,0	1198,9

Notas: A = Exportación de productos del alta tecnología (% de la exportación de productos manufacturados), año 2009; B = Ratio Exportaciones/Importaciones de alta tecnología (%), año 2009; C = Gasto en I+D+i respecto al PIB, año 2009, China y Estados Unidos, 2008; D = Exportaciones de bienes relacionados con las tecnologías de la información y la comunicación (ICT) sobre el total de exportaciones de bienes, 2009; E = Exportaciones de servicios ICT sobre el total de exportaciones de servicios; F = Investigadores en I+D por cada mil habitantes, año 2009, Estados Unidos, año 2007; China, año 2008. Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators, 2101; y Eurostat (online data code: rd_e_gerdtot); para Estados Unidos y China OECD-MSTI, datos referidos a 2008, CB Eurostat (online data code: htec_trd_tot4).

muestra más de que China y otros países emergentes han acumulado conocimiento en los últimos años y están en mejores condiciones para afrontar la competencia en la globalización no sólo que Europa sino incluso que Estados Unidos. La competencia de muchos países emergentes no es sólo, ni principalmente, porque tienen costes inferiores sino porque producen bienes que incorporan mayor conocimiento, tiene mayor capacidad de innovación.

La novedad de la globalización es que vertebra la economía mundial no tanto a través del comercio de bienes (desplazamiento de mercancías) entre países con diferentes costes de producción (entre naciones o internacionalización) o mediante el control de la tecnología asociada a la inversión (desplazamiento de capital y mano de obra cualificada) en manos de las multinacionales (transnacionalización), sino mediante la integración del propio proceso productivo a escala mundial. Más rápido que los desplazamientos de mercancías asociados al comercio o que los movimientos de capital productivo o tecnológico es la transmisión de la información y la generación de conocimiento. Esto determina que pierdan importancia relativa los costes de producción en cada país e incluso las ventajas tecnológicas concebidas de forma estática. La producción se traslada a los lugares que son capaces de aportar algo mejor y más novedoso en alguna de las fases en que se subdivide el proceso productivo. Lo que más cuenta es la capacidad de innovación asociada al conocimiento.

Una de las consecuencias es que se tiende a externalizar tareas (“outsourcing” u “offshoring” cuando esa externalización se realiza fuera de las fronteras nacionales). Las empresas tienden a especializarse en una tarea o fase de producción. De ahí que aumente, sobre todo, el comercio intraindustrial, el intercambio de bienes y servicios intermedios destinados a la producción final. Esto supone que el análisis puramente sectorial es cada vez menos significativo de las características de la economía de una zona o país y de su capacidad competitiva. Por eso conviene detenerse en comparar la especialización por ramas definidas según su mayor o menor contenido en conocimiento o innovación, aunque incluso esto resulte insuficiente para captar la diferente capacidad competitiva. A pesar de referirse al año 1999 y no poder incluir datos sobre China u otros países emergentes, el estudio de Mahony y Ark (2003)² sigue siendo muy útil para corroborar la mayor debilidad competitiva de España frente a la media europea, y de la Unión Europea respecto a Estados Unidos; o lo que es lo mismo el peor posicionamiento europeo frente al reto de la globalización.

Los cuadros 2, 3 y 4, extraídos de la citada publicación, indican que la Unión Europea y con mucha más intensidad España generan poco valor añadido en las actividades de mayor productividad y mayores niveles de innovación y cualificación. La Unión Europea supera a Estados Unidos en manufacturas que emplean TIC y en las industrias y servicios tradicionales (cuadro 2); en los bienes de oferta, de economías de escala elevadas, basados en la ciencia, así como en los servicios de innovación organizativa y orientados al cliente (cuadro 3) y derivadamente en las actividades de cualificación intermedia y baja (cuadro 4). Por su parte, España sólo supera la media europea en industrias y servicios tradicionales y en otras actividades (cuadro 2), en bienes de oferta, de economías de escala elevadas, orientados al cliente y servicios de oferta (cuadro 3) y en los de cualificación intermedia-baja y baja.

La mayor dificultad que está teniendo la Unión Europea para salir de la crisis tiene como sustrato de fondo esas características de su estructura productiva. Como se ha señalado, en la etapa de globalización, la esencia de la competencia radica en la el conocimiento que determina

² O'Mahony y Van Ark, 2003: M. O'Mahony y B. Van Ark (ed.), EU productivity and competitiveness: An industry perspective, European Commission, Luxemburg.

la capacidad de innovación. Europa y muy particularmente España muestran en ese terreno una gran deficiencia. Es importante resaltar que no se trata sólo del esfuerzo en investigación científica, de hecho la Unión Europea aparece por encima de Estados Unidos en bienes basados directamente en la ciencia, sino de un conocimiento que ayude a innovar. Por eso lo más importante es conseguir que haya mayor competencia en los mercados con una regulación menos burocrática y más efectiva, y en general que se avance sustancialmente en la integración política e institucional sin la que es imposible mejorar la competitividad del conjunto de Europa. Sin ello el aumento del gasto, incluido el gasto vinculado más directamente a la I+D+i, será poco productivo.

Estas limitaciones a la competencia, o lo que es equivalente a la capacidad de innovación, trascienden a la crisis actual aunque se manifiesten más claramente en ella. Y eso es lo esencial en la explicación de por qué la demanda de trabajo en Europa, y mucho más en España, es muy inferior a la de otras áreas o países. El problema tiene raíces muy profundas en el tiempo. Se remonta, ya se ha señalado, al modelo de desarrollo que se asienta desde finales del siglo XIX y que adquiere un nuevo relieve tras el proceso de liberalización y la posterior configuración de la Unión Europea y el euro. Presenta además características muy complejas de analizar. La falta de competencia no es generalizada pero no queda circunscrita a las grandes empresas o a unos pocos sectores. Alcanza a gran parte de los mercados locales, donde predominan empresas ineficientes protegidas por la actuación de los ayuntamientos, y a numerosas actividades productivas donde subsisten inercias y prácticas que las resguardan de la competencia. El segmento exportador y un importante grupo de pequeñas y medianas empresas están expuestas a la competencia y han sido capaces de innovar y responder en buena medida al reto de la globalización. Sin embargo, se ven lastrados por la ineptitud, que deriva en bastantes ocasiones en corrupción, de esos ejes, privados y públicos, cuya baja competitividad reduce la productividad media y eleva los costes de la mayor parte del tejido productivo.

CUADRO 2: Cuotas de valor añadido, 1999 (Clasificación por contenido TIC de las ramas de actividad)

	Bienes TIC	Servicio TIC	Manufacturas que emplean TIC	Servicios que emplean TIC	Industrias tradicionales	Servicios tradicionales	Otras
Estados Unidos	2,7	5,0	5,1	29,5	10,6	36,5	10,6
Unión Europea-15	1,3	4,9	6,9	23,3	13,6	38,3	11,7
España	0,7	3,8	4,9	19,1	14,3	41,4	15,9

Fuente: O'Mahony y Van Ark, 2003

CUADRO 3: Cuotas de valor añadido, 1999 (Clasificación por niveles de innovación)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Estados Unidos	10,0	10,0	3,8	2,3	9,1	7,1	20,5	17,1	20,1
Unión Europea-15	12,0	11,8	3,2	2,9	7,5	6,7	20,6	17,3	18,0
España	15,9	12,8	1,8	2,3	8,4	4,0	19,7	18,7	16,4

A0 Bienes de oferta; B= Economías de escala elevadas, C= Bienes especializados; D= Basados en la ciencia; E= Servicios de ofertas; F= Servicios especializados; G= Servicios de innovación organizativa; H= Orientados hacia el cliente; I= No de mercado

Fuente: O'Mahony y Van Ark, opus cit.

CUADRO 4: Cuotas de valor añadido, 1999 (Clasificación por niveles de cualificación)

	Alta cualificación	Alta intermedia	Baja intermedia	Baja
Estados Unidos	39,9	16,7	28,1	15,3
Unión Europea-15	33,2	17,3	29,7	19,9
España	25,8	14,8	31,0	28,4

Fuente: O'Mahony y Van Ark, opus cit.

También desde el lado de la oferta de trabajo hay características específicas del modelo europeo, y del español especialmente, que explican el alto nivel de desempleo de Europa y de la economía española. Las justificaciones centradas en el funcionamiento del mercado de trabajo, y más concretamente en la existencia de unos elevados costes laborales, eluden entrar en el condicionante fundamental de la demanda de trabajo que, como ya se ha destacado es la restricción a la competencia en los mercados de productos, y en las consecuencias del desajuste entre la oferta de trabajo disponible y la que demandan los mercados.

La oferta de trabajo depende de muchos factores, pero uno de los principales es la estructura de cualificaciones y el nivel de las mismas. Eso está directamente asociado al sistema educativo y a la formación en las propias empresas. En España existe una oferta de trabajo con una estructura anómala, que no existe en ningún otro país del mundo. Es prácticamente el único con una oferta de trabajo extremadamente polarizada en cuanto a cualificación. Países con menor renta per cápita (México, Portugal, Turquía, Brasil) superan a España en cuanto al porcentaje de población incorporada al mercado de trabajo que no ha completado la educación secundaria. Y son pocos (Australia, Nueva Zelanda, Canadá e Israel) los que tienen un porcentaje mayor con formación superior que con formación secundaria. Sin embargo, no hay ninguno, salvo España, que reúna a la vez esas dos características: alto porcentaje de población activa que no alcanza el nivel de secundaria y un porcentaje mucho más elevado con formación superior que con secundaria (cuadro 5).

En España la diferencia entre los que no completan la educación secundaria (48%) y los que alcanzan ese nivel (22%) es de más 26 puntos porcentuales; y la que existe entre éstos últimos y los que tienen educación superior (30%) es de más 8 puntos porcentuales. En contraste, en el promedio de los países de su entorno (Unión Europea de 21), esas diferencias son negativas, menos 23 y menos 21 puntos porcentuales, respectivamente. Algo semejante ocurre si se compara con el conjunto de la OCDE, menos 18 puntos y menos 14 puntos porcentuales, respectivamente. La divergencia es aún mayor con países como Alemania, con 44 puntos porcentuales menos de población en niveles inferiores a secundaria y 33 puntos porcentuales menos con educación superior. Confróntense los datos de España con Austria, Francia, Italia, Suecia, República Checa, Hungría, Polonia, Eslovaquia, Eslovenia o Japón y se verá que la distorsión en el caso español es aún mucho más clara (cuadro 5).

España ha imitado en buena medida el modelo anglosajón, que es ajeno a su tradición y cultura, y a la de los países que le rodean, sin tener sus características. Ha sido una mala emulación, pues no se ha conseguido acrecentar significativamente el grado de cultura general, que se supone debe proporcionar el completar la educación secundaria, ni diferenciar dentro de la universidad entre un nivel más elemental y otro más elevado representado por el doctorado y los centros de élite. En vez de aspirar a incrementar aún más la población con educación superior y aceptar que la educación secundaria sea poco exigente, como ocurre en Estados Unidos,

se debería intentar que la mayor parte de la población complete una educación secundaria, incluida una buena formación de profesionales de niveles medios y medios-altos. La educación secundaria, en vez de ser un paso o escalón para integrarse en la educación superior, debe tener finalidad en sí misma, proporcionar una sólida cultura general que permita a la población integrarse en la vida social y laboral al finalizar dicho nivel de enseñanza. No se olvide que, incluso en Estados Unidos, el porcentaje de población con educación superior es siete puntos inferior al de secundaria, en vez de siete puntos superior como en España.

Algunos indicadores muestran las consecuencias de esa polarización que distorsiona el mercado de trabajo. Se argumenta con frecuencia que la mayor cualificación implica mayores posibilidades de empleo. En España la tasa de desempleo de los que tiene educación superior es menos de la mitad de aquellos que no completan la educación secundaria y está más de seis puntos por debajo de los que se quedan en el nivel de secundaria superior (gráfico 14). Sin embargo, esto no quiere decir que haya un mayor porcentaje de puestos de trabajo de alta cualificación. Lo que ocurre es que lo que antes eran ocupaciones que requerían una cualificación media-baja han incrementado los requerimientos de cualificación y ante la ausencia de una formación secundaria de carácter profesional que cubra esa demanda se recurre a titulados superiores. A pesar de eso la tasa de paro de los titulados superiores en España supera en mayor proporción que la de cualquier otro país, con la excepción de Turquía, la media de la OCDE y de la Unión Europea. Curiosamente la tasa de paro de los que completan la educación secundaria en España es, a pesar de la escasa oferta relativa de estos titulados, la más elevada de toda la OCDE. Esto demuestra que la educación secundaria en España no tiene identidad propia y por eso a los empresarios les resulta difícil identificar en ese nivel las cualificaciones que necesitan. Sólo Turquía, Francia, Canadá, Irlanda, Estados Unidos, Estonia y España tienen tasas de paro que superan la media de la OCDE en todos los niveles de cualificación, aunque en Estados Unidos y Estonia la ventaja relativa de los titulados superiores es superior al tener tasas de paro notablemente más reducidas.

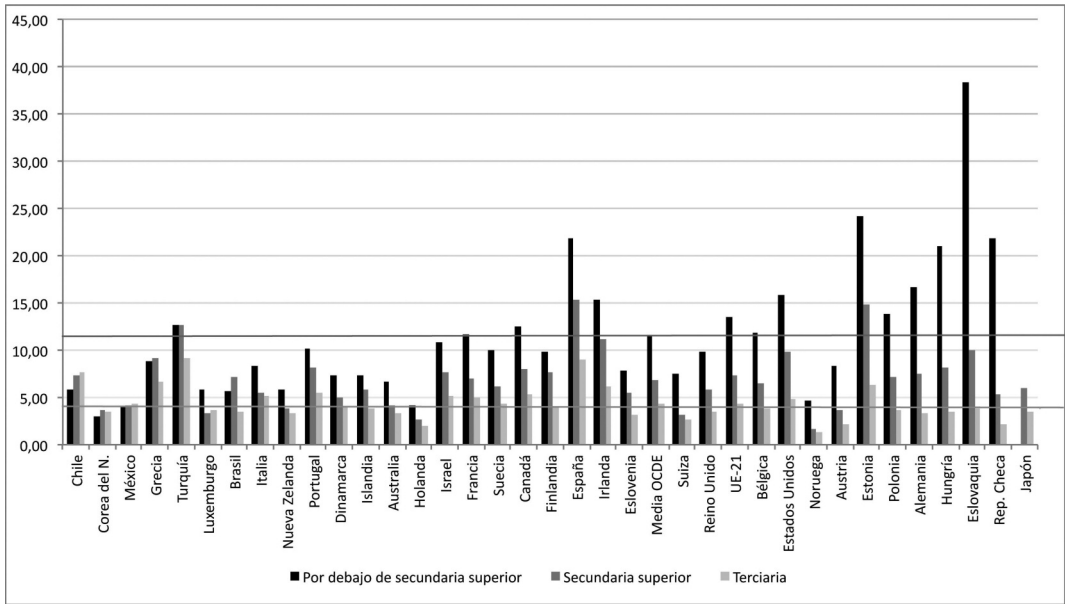
CUADRO 5: Nivel de educación de la población adulta (2009). Distribución de la población de 25 a 64 años, por el nivel más alto de educación alcanzado

Países	Sin completar educación secundaria	Educación secundaria	Educación superior
Australia	29	34	37
Austria	18	63	19
Bélgica	29	37	33
Canadá	12	38	50
Chile	31	45	24
Checa, República	9	76	15
Dinamarca	24	42	34
Estonia	11	53	36
Finlandia	18	45	37
Francia	30	41	29
Alemania	15	59	26
Grecia	39	38	23

Hungría	19	61	20
Islandia	34	33	33
Irlanda	28	36	36
Israel	18	37	45
Italia	46	40	14
Japón	-	56	44
Corea	20	41	39
Luxemburgo	23	43	35
México	65	19	16
Holanda	27	41	32
Nueva Zelanda	28	32	40
Noruega	19	44	37
Polonia	12	67	21
Portugal	70	15	15
Eslovaquia	9	75	16
Eslovenia	17	60	23
España	48	22	30
Suecia	14	53	33
Suiza	13	52	35
Turquía	69	18	13
Reino Unido	26	37	37
Estados Unidos	11	48	41
Media OCDE	26	44	30
Media EU-21	25	48	27
Brasil	59	30	11

Fuente: OECD (2011), Education at a Glance 2011: OECD Indicators, OECD Publishing.
<http://dx.doi.org/10.1787/eag-2011-en>. Los 21 países de la Unión Europea (UE-21) son Austria, Bélgica, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Polonia, Portugal, Eslovenia, Eslovaquia, España, Suecia y Reino Unido.

GRÁFICO 14: Tasas de paro de la población de 25 a 64 años, por nivel de educación alcanzado (año 2009)



Nota: Los países están ordenados de izquierda a derecha, de menor a mayor diferencia relativa en la tasa de paro de los titulados superiores respecto a los que no completan la secundaria. Los que aparecen a la derecha de la media de la OCDE tienen mayores diferencias relativas lo que supone un mayor incentivo (relativo) para alcanzar una titulación superior. Por lo que los que están a la izquierda de dicha media, como el caso de España, significa que tienen una menor diferencia relativa en tasa de paro entre los titulados superiores y los que no completan la secundaria.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE, Education at a glance, 2011.

De modo análogo a lo que ocurre con el desempleo, sucede también en lo que a diferencias de remuneración según niveles de cualificación se refiere. Los que tienen una titulación más elevada obtienen mejores resultados. Así, los que poseen un título superior (educación terciaria) ganan de media un 41% más que los que se quedan en el nivel de secundaria y un 63% de los no llegan a completar la secundaria. Esas diferencias relativas de los titulados superiores respecto a los de inferiores niveles son, sin embargo, más reducidas que en el conjunto de la OCDE. La diferencia relativa de remuneración entre los titulados superiores y los que no completan la secundaria es de 76 puntos porcentuales en la media de los países de la OCDE mientras que en España es de 63 (gráfico 15). Más significativa aún si cabe es la desviación en cuanto a costes laborales. Mientras que el coste de los titulados superiores es un 25% inferior a la media de la OCDE, el de los que completan la secundaria es del 20% y el de los se quedan por debajo de la secundaria del 17,5% (gráfico 16). Aunque en las remuneraciones y costes laborales relativos entre niveles de titulación influyen numerosos factores, la menor distancia de los titulados superiores respecto a los demás en comparación con otras zonas o países es un indicador del elevado subempleo de los titulados superiores en España. La polarización de la oferta de trabajo en cuanto a cualificación no se corresponde con los requerimientos de la demanda de trabajo y contribuye en ese sentido a elevar el nivel de desempleo y el empleo precario que frena la productividad.

GRÁFICO 15: Ganancias relativas de los ocupados de 25 a 64 años, por nivel de educación alcanzado (2009 o último año disponible). *Educación secundaria superior y post-secundaria no terciaria=100*

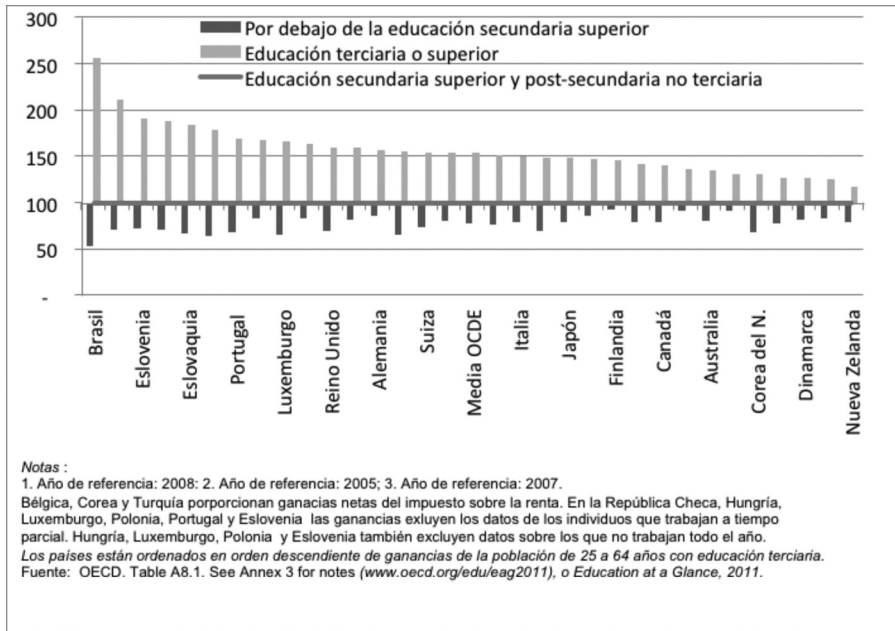
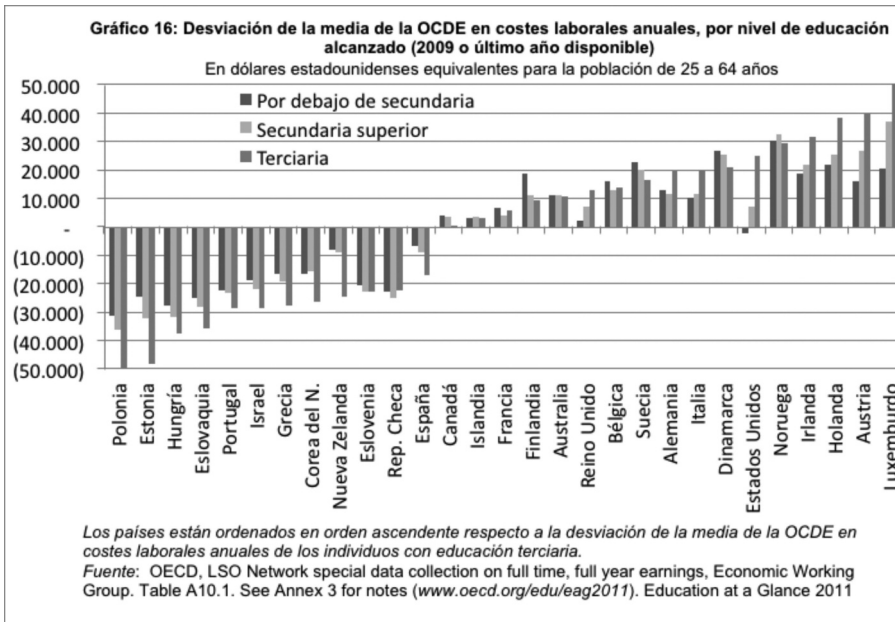


GRÁFICO 16: Desviación de la media OCDE en costes laborales anuales, por nivel de educación alcanzado (2009 o último año disponible). En dólares estadounidenses equivalentes para la población de 25 a 64 años



IV. CONCLUSIONES

La crisis actual está afectando especialmente a los países con mayor peso en la economía mundial. Aunque el epicentro original de la crisis estuvo en Estados Unidos, ahora la zona más afectada es la que conforma la unión monetaria en torno al euro. Esta mayor fragilidad de la Unión Europea y de la zona euro en particular tiene connotaciones que van más allá de lo estrictamente económico. La unidad europea se ha establecido no sobre una plataforma sólida de valores compartidos, que implicaría una sociedad civil con una fuerte integración cultural. Tampoco se apoya en un bloque político sólido, con un Estado europeo que haya unificado la legislación básica (civil, penal, administrativa, laboral, etc.), el sistema judicial y el poder ejecutivo. Ni siquiera en una base económica común, con mercados (de bienes y servicios, y de factores) integrados que hayan generado una convergencia en términos reales y no puramente monetarios.

Europa, o si se prefiere la Europa unificada, refleja la esencia de la civilización occidental. Una civilización que ha acabado por invertir el orden social lógico y natural. La vertebración social se ha asentado fundamentalmente en lo económico y dentro de lo económico en lo monetario-financiero, es decir, en la acumulación de renta (capital). De ahí el término que ha sido comúnmente aceptado para designar a estas sociedades, capitalismo, pero cuyo significado y consecuencias no han sido suficientemente consideradas. Al compararse con la falsa disyuntiva del socialismo-comunismo se ha distorsionado su verdadero sentido y alcance. El predominio de lo político-estatal no constituye una alternativa. Los sistemas sociales requieren la coexistencia de valores compartidos o intereses comunitarios (Sociedad Civil), intereses o valores colectivos respaldados por la legitimidad democrática (Estado) e intereses individuales que se satisfacen con el intercambio mercantil (Mercado). No puede haber sociedades libres y estables si faltan o se debilitan cualquiera de esos tres ámbitos, o si el orden jerárquico que va de la Sociedad Civil al Mercado se invierte y lo que representa éste último, los intereses individuales, se convierte en el cimiento de la vida social.

Análogamente, la economía exige que cohabiten y se imbriquen entre sí las operaciones de transformación necesarias para satisfacer las necesidades y deseos (producción), las que facilitan el intercambio (renta) y las que exigen una cierta acumulación de renta (capital). Cualquier economía en que falle una de estas operaciones o en la que se ponga por delante las operaciones de capital sobre las de renta y las de producción no es sostenible y acaba provocando fuertes desequilibrios y tensiones. Es la diferencia entre lo que comúnmente se denomina economía real (o productiva) y economía monetaria (o financiera). Pues bien, aquí también se invierte el orden jerárquico. Las operaciones de capital, y en particular las de carácter financiero, han primado sobre las de renta y producción, hasta el punto de subordinar la economía real a la monetaria.

Realizar esa doble transposición no es imposible en sentido estricto, pero la historia muestra que las civilizaciones que han llegado a situaciones análogas se han transformado porque ha aparecido en otros lugares una nueva civilización que ha acabado por absorber y asimilar a la anterior. Situar los valores compartidos asociados a la madurez personal en la base de todo el edificio social, redefinir el papel del Estado y conseguir que los mercados funcionen más eficientemente es volver del revés la estructura social y la mente de los que la componen. Que los mercados funcionen adecuadamente, de forma más competitiva, implica también revertir la jerarquía de las operaciones económicas. Volver a poner como origen y sentido de todo el proceso económico la producción, derivadamente la renta y finalmente el capital, entra en contradicción con la prevalencia establecida por las instituciones económicas y el modelo de crecimiento vigente en el mundo occidental.

Esto explica la dificultad de encontrar una salida a la crisis en estos momentos. Las soluciones tienden de forma casi automática a reafirmar el sistema vigente, la hegemonía de lo eco-

nómico sobre lo político y social, y del capital sobre el gasto corriente y la producción. Tratar de establecer otras alternativas requiere un cambio de valores y actitudes, y la creación o recuperación de espacios comunitarios. Esto no se consigue de un día para otro sino que necesariamente es el resultado de un proceso lento y complejo. Tampoco las transformaciones institucionales de carácter político necesarias para lograr un orden internacional diferente se pueden improvisar. En el ámbito económico es igualmente necesario alterar los resortes que han puesto a las operaciones financieras por delante de las de carácter productivo. Sin embargo, la solución más inmediata pasa por restaurar el equilibrio financiero ya que de él depende toda la actividad económica, al menos en los países occidentales.

Europa se encuentra en una encrucijada en la que intenta salvar su posición privilegiada asentada sobre su fortaleza económica de carácter eminentemente financiero y comercial. Sin embargo, la globalización tiende a erosionar ese poder. Hay una lenta pero inexorable aparición de una sociedad civil y de nuevos actores e instituciones políticas en la escena mundial que requerirían una Europa más cohesionada en esos terrenos. Económicamente la clave de la competencia ya no reside tanto en las ventajas tecnológicas y de costes laborales como en la capacidad de innovación asociada al conocimiento y el control de la información. La falta de integración social, política y económica, no sólo monetaria, de Europa la hace muy vulnerable frente a nuevos países emergentes como China, e incluso respecto a Estados Unidos, su principal aliado.

España, tiene en ese sentido una especial debilidad. Su principal manifestación es la escasa capacidad de generar empleo y más aún empleo de calidad. Eso explica que, no sólo en la crisis sino en etapas precedentes, haya alcanzado, habitualmente, las tasas de paro y empleo temporal más elevadas de toda la OCDE. Y que su productividad haya tendido a crecer más lentamente que la media de la OCDE, sobre todo en las etapas de expansión en las que como en el periodo 1996-2007 se logra crear más empleo. España no puede restaurar por sí misma su estabilidad monetaria y financiera por razones obvias, derivadas de su pertenencia a la zona euro y a la Unión Europea. Menos aún, si cabe, está en condiciones de revertir ella sola el orden social y económico que caracteriza al mundo occidental.

España se ve forzada a hacer frente, junto al resto de la zona euro, a su alto nivel de endeudamiento. Endeudamiento que es, principalmente, de carácter privado pero que revierte sobre lo público. Esto lleva a un círculo vicioso, a una trampa especulativa. La necesidad de liquidez y capitalización para hacer frente a las deudas orienta la inversión hacia el sector financiero en vez de hacia el productivo. Se confía en que cuando la actividad de intermediación financiera alcance suficiente rentabilidad revierta sobre las familias y empresas. Sin embargo, hasta que se alcance ese umbral de rentabilidad los valores en los mercados secundarios (bolsas y otros mercados financieros) tienden a caer, lo que alimenta a su vez la necesidad de seguir ampliando el capital. De ese modo la expansión monetaria no provoca ni inflación ni trampa de la liquidez (ahorro que no se invierte).

Como no se genera inversión productiva no aumenta la demanda y, por tanto, la inflación se mantiene en niveles bajos, aunque tiende a incrementarse por la expansión de la demanda mundial procedente de los países emergentes. Y no hay inversión productiva porque con tipos de interés real negativo (por debajo de la inflación) se desincentiva el ahorro y el que existe se orienta hacia inversiones de carácter estrictamente financiero, que son las que tienen una mayor seguridad dada la protección de que gozan los intermediarios financieros. Los que se benefician de los bajos tipos de interés no son los potenciales inversores en actividades productivas. No se plantea la conveniencia de alentar el ahorro de familias y empresas mediante unos tipos de interés moderados, pero positivos en términos reales. Ahorrar para invertir en el ámbito productivo resulta menos rentable que endeudarse o invertir en la esfera financiera. Además muchas grandes empresas obtienen una parte sustancial de sus beneficios de operaciones financieras más que de su actividad productiva propiamente dicha.

La desmesurada acumulación de capital ha llevado a una ampliación de los activos financieros muy superior a la de los activos reales o productivos. Esto ha propiciado el endeudamiento de una gran parte de la población al poder acceder a un crédito barato en comparación con las ganancias de capital que se esperaban obtener. El apalancamiento o amplificación de la cadena financiera, con la proliferación de derivados financieros de muy distintas características, ha acabado por colapsar los circuitos financieros. A pesar de esa quiebra, el capital no productivo (activos reales y financieros) sigue teniendo un peso mucho mayor que el productivo. Por eso los esfuerzos se concentran en tratar de recuperar el valor de ese capital. La desvalorización del capital no productivo conduce en muy pequeña medida a incentivar las inversiones productivas. Las grandes empresas e instituciones financieras, y muchos pequeños ahorradores cuyas inversiones y depósitos están en sus manos, esperan que se produzca una recuperación del valor de ese capital antes de hacer una inversión productiva. Sólo pequeños ahorradores, pocos puesto que para una gran parte de la población sus deudas son mayores que sus ingresos, prefieren hacer inversiones productivas y arriesgarse a montar un pequeño negocio ante la falta de perspectivas de contratación. Son muy significativos los datos de ocupación del último año (datos de la Encuesta de Población Activa del Instituto Nacional de Estadística del primer trimestre de 2012 respecto al primer trimestre de 2011). Mientras que los empresarios con asalariados descienden un 6,6% y los asalariados un 4,7%, lo que indica que han caído más las PYMES, los únicos grupos en que crece la ocupación son los miembros de cooperativas, un 2,4%, y, sobre todo, los empresarios sin asalariados y trabajadores independientes, con un aumento del 4,3%.

De ahí la incapacidad de la Unión Europea para estimular el crecimiento. Aunque se dice que no son incompatibles las políticas de austeridad y de expansión de la demanda efectiva, si hay una contradicción de fondo. El problema no es sólo que no existe el suficiente grado de cohesión social, política y económica, como para trascender los asuntos estrictamente financieros y monetarios e impulsar una política que reactive los mercados de bienes y servicios. Eso requeriría una convergencia en términos reales y no puramente monetarios que posibilitaría ampliar el presupuesto y hacer más eficiente y rentable el gasto público, introduciendo mayor competencia en los mercados. La dificultad radica en que la principal preocupación es hacer frente a las deudas, no ya para evitar una quiebra monetaria y financiera, sino para recuperar la rentabilidad a corto plazo del capital financiero y de los segmentos productivos que se benefician de la falta de competencia. Y como hay más deudas privadas que públicas, el déficit público y el coste de la deuda pública no tienen autonomía propia, derivada de los ingresos y gastos públicos, sino que se ven afectados por la inmensa deuda privada acumulada. El riesgo país no nace exclusivamente, ni siquiera de forma prioritaria, del endeudamiento público sino del privado, especialmente en el caso español. De ahí que se plantee no ya la necesidad de financiar la deuda pública sino de sanear el sistema financiero privado que tiene una creciente morosidad y acumula activos inmobiliarios sobrevalorados.

El mundo occidental y la zona euro muy especialmente se enfrenta a un dilema de difícil resolución. La dependencia del capital para el funcionamiento de la economía y de la sociedad en general ha llegado a un nivel tal que subordina la mayor parte de las decisiones. Las inversiones de capital exigen una determinada rentabilidad y cuando no se alcanza eso paraliza toda la economía. Los que ahorran y han invertido reclaman, justificadamente, que se retribuya su renuncia al gasto presente. Los que se endeudan piden, también con igual o mayor razón, que puedan contar con trabajo o prestaciones que les permitan vivir e ir reintegrando sus deudas. El problema mayor deriva de que los que se han endeudado no son los más pobres, sino los más ricos, buena parte de las Administraciones Públicas que con frecuencia han utilizado una parte significativa de los fondos para cuestiones más o menos superfluas y que en algunos casos han sido claramente malversadas (corrupción), y una fracción significativa de la clase media que buscaba alcanzar un nivel de vida superior a sus ingresos e incluso participar también, aunque fuese a pequeña escala, en el negocio financiero-inmobiliario.

La falta de ahorro propio ha llevado a que Estados Unidos y numerosos países de la Unión Europea, entre ellos España de forma destacada, acudan a los mercados internacionales donde países de menor nivel de renta, en última instancia las sociedades y familias de esos países, son los que han prestado el dinero. Cuando la deuda estaba concentrada en el “Tercer Mundo” o se limitaba a un país, como ocurrió con Alemania después de la Primera Guerra Mundial, lo único razonable era condonar parte de la deuda para cobrar al menos una parte y evitar males mayores. Esto ahora es más difícil porque ni Estados Unidos está en condiciones de ayudar financieramente a Europa (recuérdese el Plan Marshall después de Segunda Guerra Mundial o la ayuda americana a España desde la década de 1950), ni los países emergentes consideran que pueden perdonar esa deuda cuando todavía tienen un nivel de vida por debajo de la de aquéllos a los que han prestado sus ahorros. A lo más que se está dispuesto es a seguir prestando y a alargar el plazo de devolución, eso sí elevando el tipo de interés (primas de riesgo) en proporción al nivel de deuda acumulada.

Europa se ha desarrollado al compás del proceso de acumulación de capital liderado por Estados Unidos con el apoyo de las grandes instituciones internacionales (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial). El fuerte endeudamiento de Estados Unidos y Europa ha sido parte de ese proceso. Al no ser capaces de controlarlo, finalmente ha provocado una crisis del capital que ha perdido, y sigue perdiendo, valor. Hay una lógica resistencia a aceptar esa depreciación del capital que coincide con un encarecimiento de la deuda externa. Se intenta evitar que teniendo menos haya que pagar más. Desde la otra cara de la moneda, la de los países que prestan su ahorro, se busca conseguir mayores ingresos corrientes (tipos de interés más elevados de los préstamos), pero tratan de eludir una súbita apreciación de su capital derivada de la revaluación del tipo de cambio de sus monedas. La política china es paradigmática en ese sentido. No les interesa que el dólar se devalúe (apreciación del yuan) porque eso amenaza la posibilidad de que Estados Unidos pueda hacer frente a su deuda y en particular a la que tiene con ellos, además de acentuar las tensiones inflacionistas en su propio país. Se podría decir que no desean una muerte súbita del capitalismo sino lenta. No se pretende aniquilar a los deudores, porque se quedarían sin cobrar, pero sí mantenerles sometidos.

El mundo más rico, que es el que ha provocado la crisis y donde ha estallado, no está en condiciones, o al menos tiene grandes dificultades, para dar una salida a la crisis, que necesariamente ha de tener un carácter mundial. Es más probable, aunque sea igualmente difícil, que la alternativa surja de otras áreas. Los foros de los países emergentes que se van consolidando poco a poco, la posibilidad de una integración del área asiática (China, India, Japón y otros países cercanos) o la más remota de una mayor integración latinoamericana o africana, pueden cambiar las coordenadas de la economía, la política y la cultura mundial. Mientras tanto, Europa y España en particular, no debían empeñarse en lograr a toda costa una revalorización de su capital (financiero). Debían centrar su política en fortalecer su integración para hacer frente al reto de la globalización. Ésta fuerza a competir en el plano de la producción o economía real mediante la mejora de la capacidad de innovación propia sin cerrarse al exterior. Avanzar en ese terreno es lo que puede permitir que España empiece a crecer, aunque sea lentamente, creando más y mejor empleo, al contrario de lo que ha venido sucediendo hasta el momento. Las deudas hay que devolverlas, pero para hacerlo lo mejor es aceptar que nuestra riqueza (financiera-inmobiliaria) vale menos y que habrá que esforzarse para aumentar nuestro valor añadido. Sólo así habrá más renta para poder vivir y al mismo tiempo pagar lo que debemos.

Son necesarias, por tanto, reformas estructurales en numerosos ámbitos, tanto públicos como privados, pero no sólo para así poder pagar las deudas y evitar que éstas crezcan, sino para erradicar prácticas restrictivas de la competencia y actitudes corporativas, que con frecuencia derivan en corruptelas y que lastran la competitividad del conjunto de la economía. Hay dos premisas básicas: aceptar una pérdida de valor de los activos financieros e inmobiliarios, lo que en la práctica se está imponiendo; y lograr una mayor competencia no mediante la desvalorización de la fuerza de trabajo y la intensificación del ratio capital-trabajo, sino perfeccio-

nando la formación y regulando mejor los distintos mercados, desde el energético al del suelo pasando por todos los demás. La primera premisa requiere abordar a fondo la reestructuración del sistema financiero, aceptando esa desvalorización de activos en vez de inyectando capital hasta que se consiga revalorizarlos. La segunda una remodelación institucional que modifique la regulación de los mercados de bienes y servicios para introducir mayor competencia. En ello juega también un papel esencial la negociación colectiva. Es necesario modificar los ámbitos funcionales de negociación, más que los geográficos, de modo que se articulen jerárquicamente los distintos niveles de mercado, en vez de dar prioridad a los convenios de empresa. Es el modo de enriquecer el contenido de la negociación colectiva y centrarlo en la mejora de la organización y las condiciones de trabajo en vez de focalizar la discusión en torno al incremento del salario-hora en cada empresa. Con ello se contribuirá a incentivar la competencia o capacidad de innovación, y a mejorar, por tanto, la productividad y el potencial de creación de empleo.