

CAPITALISMO ESPAÑOL: LA INEVITABLE CRISIS DE UN MODELO INSOSTENIBLE

Albert Recio ¹

Departamento de Economía Aplicada
Universidad Autónoma de Barcelona

La crisis actual tiene un carácter global. Es el resultado del cúmulo de inestabilidades que ha generado la gestión económica neoliberal. Y posiblemente nos sitúa ante un largo período de depresiones y paro masivo, difícilmente superable sin transformaciones institucionales de gran calado. Se trata además de una crisis nueva por el hecho que se sitúa en un contexto de crisis ecológica nunca considerado en anteriores crisis capitalistas. Si a ello sumamos los problemas desvelados por la economía feminista en términos de "crisis del cuidado" podemos completar un problemático cuadro de dificultades que exigen una perspectiva estratégica de la que hoy carecen la mayoría de recetas económicas que tratan de enfrentarse a la situación.

Pero esta crisis global afecta de forma muy desigual a los diferentes territorios en función de su particular estructura productiva, a su especial modelo institucional, a su específica posición en la estructura económica mundial. España vuelve a estar entre los países desarrollados a los que la crisis está afectando de forma más atroz. Y, esta es la hipótesis de partida, ello se explica porque las especificidades de su modelo económico la hacían candidata a atravesar graves problemas, conducían hacia una posición insostenible. Era más o menos inevitable que en algún momento del tiempo el vigoroso crecimiento económico de los últimos años entrara en declive. La crisis global no ha hecho sino precipitar y agudizar una situación ya de por sí problemática. Una situación que es necesario comprender para poder buscar soluciones, propuestas, programas que ayuden a entender sobre qué líneas deberíamos orientar nuestras respuestas. En las líneas que siguen trataré de desarrollar alguno de estos argumentos interpretativos con la conciencia de que, tanto en el plano del análisis como de la propuesta, queda mucho camino por recorrer.

¹ albert.recio@uab.es. Aunque sin duda el autor es el único responsable de las limitaciones y errores del texto, no es necesariamente mérito suyo las ideas que en el mismo aparecen. En este sentido este texto es una reflexión que seguramente no habría sido posible sin los debates, proyectos compartidos y relaciones informales que hemos ido tejiendo entre personas que nos movemos en este ámbito etéreo de la Economía Crítica. En particular destacar los trabajos compartidos con Jordi Roca, Cristina Carrasco, Pep Banyuls, Ernest Cano, Amat Sánchez, Raúl Lorente y el grupo de sociólogos del grupo QUIT (Fausto Miguélez, Teresa Torns, Andreu Lope, etc.). Los trabajos realizados con ellos en tiempos recientes están en la base de las reflexiones que aquí se exponen.

TRES PERSPECTIVAS DE LA SOSTENIBILIDAD

Antes de entrar en el análisis específico vale la pena explicitar cual es la idea de sostenibilidad que planteo a la hora de valorar un modelo económico concreto. Como idea básica entiendo que una economía es sostenible si tiene capacidad de reproducirse en el largo plazo garantizando unas condiciones de vida aceptables a todos sus integrantes. Ello excluye, por tanto, aquellas economías que no sólo son incapaces de garantizar las condiciones ambientales sino también aquellas que excluyen sistemáticamente a una parte de la población de condiciones de vida dignas.

Si aceptamos esta condición como base de juicio de las diferentes economías podemos avanzar reconociendo que la sostenibilidad de los sistemas económicos puede desglosarse en tres esferas diferentes, pero fuertemente entrelazadas: la esfera económica convencional, la esfera social y la esfera ecológica.

Por esfera económica convencional me refiero a aquellos aspectos de la vida social que habitualmente son objeto de análisis de la economía convencional, y de buena parte de sus críticos (marxistas, postkeynesianos, etc.): los procesos de producción, distribución, consumo e inversión. La condición de sostenibilidad en este espacio es la existencia de un equilibrio entre lo que se produce y lo que se consume y se invierte. En la medida que consumo e inversión están íntimamente ligadas a la distribución del producto social, la viabilidad se establece en esta relación entre producción, distribución y utilización del producto social. Es evidente que estos equilibrios son más fácilmente visibles en economías cerradas que en economías abiertas, y que la existencia del sistema financiero, del crédito, aumenta la complejidad del modelo y hace factible que, al menos en el corto plazo, sea posible que una economía se desplace del equilibrio estricto entre producción y gasto, pero en el largo plazo un desequilibrio creciente en este campo suele acabar por generar problemas y bloquear la actividad económica convencional². Construcciones teóricas como los circuitos del capital de Marx, los esquemas de reproducción sraffianos o los modelos dinámicos kaleckianos son buenas estilizaciones de este "equilibrio convencional". Traduciéndolo a los problemas de la economía española puede decirse que una economía abierta que consume más que produce acaba por generar un nivel de endeudamiento exterior que genera presiones, básicamente a través del mercado financiero, que fuerzan a un ajuste más o menos traumático. Esto puede sonar a economía ortodoxa aunque ésta no suele incorporar la distribución de la renta o el papel que juegan las decisiones capitalistas en la generación de la inviabilidad del modelo.

² Hasta hoy sólo Estados Unidos parece haber eludido la necesidad de alcanzar este equilibrio, pero es bastante evidente que la sostenibilidad del endeudamiento estadounidense descansa en su particular posición imperial. Ningún imperio anterior consiguió subsistir eternamente y por tanto esta experiencia alienta dudas sobre la viabilidad a largo plazo de su dominio.

Por esfera social entiendo la capacidad de los sistemas económicos de garantizar a todos sus integrantes un nivel de vida aceptable. Ello obliga a contemplar tanto la esfera económica mercantil (incluyendo en ella la aportación del sector público), donde se generan una parte de los productos y rentas que permiten proveerse de bienes y servicios mercantiles y colectivos, como la esfera doméstico-social donde se producen bienes y servicios no mercantiles. La viabilidad social de un sistema debe considerarse atendiendo a dos cuestiones diferentes: por un lado el acceso a bienes y servicios adecuados a la cobertura de necesidades básicas y por otra la carga de trabajo (mercantil y no mercantil) que afecta a cada individuo. La privación y la pobreza indican que a una parte de la población se le niega el acceso a condiciones básicas. El exceso de trabajo genera otro tipo de privación, por cuanto las personas que experimentan esta situación ven negada su posibilidad de desarrollar una vida social normal. Por tanto la consideración de la sostenibilidad social incluye tanto el análisis de la distribución de la renta real como el del trabajo no mercantil y de las constricciones que la esfera mercantil ejerce sobre el total del trabajo. Hay suficiente evidencia de los problemas de sostenibilidad que tiene nuestra economía al respecto si se consideran cuestiones como los elevados índices de pobreza, los problemas de acceso a la vivienda o, muy especialmente, la crisis del cuidado que se refleja en una carga inaceptable de trabajo para muchas mujeres, con todos los efectos negativos que acarrea en términos de vida cotidiana.

Poco hay que decir de la sostenibilidad ecológica, por cuanto fue la incorporación de esta dimensión la que abrió el concepto de sostenibilidad. Por ella entiendo la capacidad de una economía de funcionar sin degradar la base natural en la que se inserta. Es obvio que desde esta perspectiva ninguna economía actual cumple la condición de sostenibilidad, puesto que su funcionamiento normal no sólo se basa en un consumo creciente de recursos naturales no reproducibles, sino que muchas de sus intervenciones generan graves impactos en muchos de los equilibrios sobre los que se basa la existencia de la especie humana (efecto invernadero, desertización, etc.). En todo caso en el momento presente lo que al menos puede evaluarse es si existe una evolución orientada a recuperar una senda de sostenibilidad o por el contrario su dinámica reciente no hace sino agravar la situación. Indicadores como la evolución de las emisiones de gases de invernadero, o el enorme deterioro ambiental generado por muchas de las intervenciones del urbanismo especulativo son significativos del elevado carácter depredatorio del modelo presente.

La insostenibilidad tiene efectos diferentes en cada una de las esferas y se traduce en problemas diversos. Globalmente indican el peligro de colapso del modelo o la generación de dificultades crecientes. En las líneas que siguen me dedicaré sobre todo a explorar los problemas que se plantean en la esfera económica convencional. En parte por razones de espacio y también porque las aportaciones de Amaya Pérez y Oscar Carpintero (ver sus artículos en este número) cubren con creces el análisis de estas esferas. Aunque sí vale la pena resaltar que no podemos limitar los problemas a una sola esfera, y que la incomprensión de sus interrelaciones impide desarrollar respuestas adecuadas a los muchos y variados problemas a los que se enfrenta nuestra sociedad.

EL PERMANENTE DESEQUILIBRIO EXTERIOR Y LA DINÁMICA DEL CAPITALISMO ESPAÑOL

El indicador más evidente de las dificultades de sostenibilidad de la economía española lo constituye la persistencia de sus dificultades en el campo del comercio exterior. Un problema más importante cuanto más abiertas son las economías a medida que se ha profundizado el proceso de internacionalización de la economía española. De forma prácticamente permanente la balanza comercial de bienes ha permanecido en situación deficitaria y el problema se ha cubierto con el recurso a diferentes alternativas. Una, persistente, han sido los ingresos por turismo, sin duda el gran sector de especialización de la economía española. Pero los importantes ingresos por turismo han sido casi siempre insuficientes para equilibrar las necesidades de pago y ha sido necesario acudir a otras fuentes: las remesas de emigrantes hasta la década de 1970 y, sobre todo, la entrada de capitales. Una entrada de capitales que en muchos períodos adoptó la forma de inversiones directas, pero que en los últimos años se ha traducido sobre todo en inversiones y créditos financieros. Unas entradas de capitales que, como veremos, está también en la base de los problemas que caracterizan la estructura económica. Tradicionalmente los desequilibrios exteriores han experimentado fases de gravedad que siempre se habían saldado con devaluaciones de la peseta que habían permitido restablecer la situación, favoreciendo una recuperación de las exportaciones y frenando las importaciones.

Tabla 1: Aportación de la balanza exterior de bienes y servicios al PIB. España. 1996-2008.

Año	%
1996	+0,6
1997	+0,9
1998	-0,3
1999	-1,9
2000	-3,1
2001	-2,6
2002	-2,2
2003	-2,7
2004	-4,0
2005	-5,2
2006	-6,4
2007	-6,8
2008	-5,8

Fuente: INE, Contabilidad Nacional.

Esta situación es la que se había dado en la crisis de 1991-94 que también se saldó, entre otras cosas, con un fuerte devaluación. Por esto al principio del último ciclo de crecimiento la balanza de bienes y servicios presentaba un saldo positivo en 1996. Un saldo que pronto se tornó en déficit y que ha partir de 2004, cuando el nuevo "modelo de crecimiento" parecía haber llegado a un auge, alcanzó cotas importantes, superiores a 5 puntos del P.I.B. (Tabla 1). Más preocupante quizás es que el deterioro comercial se generalizaba a la inmensa mayoría de sectores de actividad, mostrando que se trataba de un problema estructural generalizado (Tabla 2). Cabe señalar además que en los pocos sectores donde se aprecia mejora, en la mayoría de casos se trata de sectores donde los aspectos ambientales tienen una incidencia importante, especialmente en el caso de los "Animales" cuya mejoría se explica por el papel alcanzado por España como productor europeo de cerdos tras un aumento de las regulaciones en países como Holanda o Alemania. Por el contrario, dos de los sectores paladines de las exportaciones españolas, calzado y medios de transportes (especialmente automoción), entraron en una situación deficitaria.

Tabla 2: El deterioro de la cobertura exterior. España. 1996-2007¹.

	1996	2001	2007
Mejora en sectores con superávit			
Grasas	187,9	344	269
Deterioro en sectores en superávit			
Mat. Construcción	253,1	235,0	170,5
Vegetales	153,1	171,6	138,7
Armas	179,4	112,5	112,0
Del superávit al déficit			
Calzado	326,5	226,6	94,0
Mat. Transporte	142,2	108,3	93,3
Mejora en sectores deficitarios			
Papel	72,3	93,5	88,0
Plástico	77,7	90,9	83,8
Química	53,8	61,0	69,7
Animales	54,2	64,2	65,7
Deterioro sectores deficitarios			
Alimentos B.T.	92,0	95,3	86,8
Metales	93,3	75,4	69,6
Piel y curtidos	98,4	70,3	64,6
Textil	70,4	71,5	57,9
Madera y corcho	56,8	49,5	48,5
Maquinaria y MEI	60,6	55,3	47,9
Minerales	25,3	22,4	21,3
Total	83,0	74,9	64,9

¹ La tasa de cobertura se calcula dividiendo exportaciones por importaciones y multiplicando por 100. (en valor). Una tasa de cobertura de 100 indica un comercio exterior sectorial equilibrado. La tasa total es la del conjunto de la economía y depende tanto de la situación de cada sector como del peso que cada sector tiene en el conjunto de las transacciones exteriores³

Fuente: I.N.E. Estadísticas de comercio exterior y elaboración propia.

³ A menudo se toma sólo la variación de las exportaciones como un índice del buen hacer de una economía. En un mundo de economías abiertas hay que esperar que las exportaciones crezca, pero si también lo hacen las importaciones se generan problemas de financiación externa. A parte que los cambios generados por la evolución del comercio exterior pueden reflejarse en una situación dispar en las diversas áreas geográficas del país según cual sea su especialización particular.

La explicación convencional a este problema es el de una pérdida de competitividad ligada a un mayor nivel de inflación. Sin negar que en algunos casos la inflación pueda jugar una parte de la historia, mi hipótesis de trabajo es que los problemas se encuentran sobre todo en una dinámica de especialización en la que juegan otros muchos factores que considero más cruciales. De hecho este deterioro de la posición comercial se ha producido en un contexto expansivo tanto de importaciones como de exportaciones. El problema estriba en que las primeras han mostrado un mayor dinamismo, lo que en gran medida es atribuible a la influencia de las elasticidades- renta y su relación con la especialización productiva. Un desajuste entre el tipo de bienes que el país produce y el tipo de bienes que demanda. Este es por ejemplo el caso de la industria de automoción. Las plantas españolas están especializadas en vehículos de gama baja, más baratos, mientras que la mayoría del consumo se orienta a coches de gama medio-alta de importación. Esta es una de las causas fundamentales que explican el intenso deterioro de la balanza sectorial precisamente en el momento de auge económico y de ventas del sector.⁴ Para entender la situación es necesario situar otras cuestiones que en gran medida explican la persistencia del déficit exterior y en definitiva la imposibilidad de replicar el modelo económico más allá de un cierto período.

Hay tres vías interpretativas complementarias que considero básicas para entender la raíz de estas dificultades: la dinámica impuesta por la globalización, el papel de los grupos económicos en la configuración del modelo económico y la influencia del modelo regulativo europeo.

LAS DINÁMICAS DE LA ESPECIALIZACIÓN⁵

En teoría la globalización económica se legitima por el modelo neoclásico de comercio internacional que muestra la posibilidad de ganancias productivas generalizadas si cada país se especializa en aquellas actividades en las que tiene ventajas comparativas más evidentes. Pero es bien conocido que las hipótesis del modelo son tan restrictivas y particulares que difícilmente explican la evolución real de la economía mundial. En la práctica la globalización ha generado ganadores y perdedores. Y un análisis detallado de las deslocalizaciones y de la posición de los diferentes países permite detectar algunas

³ A menudo se toma sólo la variación de las exportaciones como un índice del buen hacer de una economía. En un mundo de economías abiertas hay que esperar que las exportaciones crezca, pero si también lo hacen las importaciones se generan problemas de financiación externa. A parte que los cambios generados por la evolución del comercio exterior pueden reflejarse en una situación dispar en las diversas áreas geográficas del país según cual sea su especialización particular.

⁴ Sobre la industria española del automóvil ver Banyuls y Lorente en este mismo número.

⁵ Las reflexiones de este apartado me las sugirió la participación en dos seminarios sobre deslocalizaciones organizados por investigadores del Instituto Complutense de Economía Internacional el Madrid (otoño 2008) y San Lorenzo del Escorial (verano 2009). Ver al respecto Alvarez, Luengo (2009) en parte continuación de la línea de investigación expuesta en Luengo y Flores (2006). También relevante, aunque necesitado de una revisión Buesa y Molero (1998).

claves de las posibilidades del éxito o el deterioro. En conjunto pueden detectarse tres vías para ganar espacio en el mercado mundial: una es la de ofrecer costes económicos sustancialmente inferiores a los de otros países. Los costes laborales juegan sin duda un papel crucial aunque también juegan otros factores como las subvenciones de todo tipo que pueden conceder algunos países o la externalización de costes sociales mediante regulaciones laxas de diverso tipo (derechos laborales, regulaciones ambientales...). Sin duda esta es la perspectiva dominante en el análisis de las deslocalizaciones, la emigración de la industria a países de bajos y muy bajos salarios y otro tipo de costes. China ejemplificaría el éxito de esta estrategia de crear una "gran fábrica mundial" basándose en una oferta laboral amplia y barata. Una segunda posibilidad de abaratamiento de costes es la explotación de economías de escala. Estas siguen constituyendo un elemento importante en procesos productivos clave y posiblemente están favorecidas por el abaratamiento de los costes de transporte. Es posible que el éxito chino contenga también elementos de este tipo. Y sin duda la dinámica de las economías de escala se traduce en otro tipo de deslocalizaciones, en la concentración de la producción en las plantas más amplias y mejor situadas geográficamente. En una economía dominada por corporaciones multinacionales la existencia de capacidades excedentarias genera procesos de cierre que afectan en mayor medida a las plantas de menor tamaño. La tercera posibilidad es la de desarrollar nichos de mercado con baja competencia. En gran medida se trata de producir bienes especializados donde la calidad del producto, su singularidad, permiten a sus productores una posición de mercado desahogada. La prosecución de esta estrategia sigue una vía diferente de las de bajo coste: desarrollo tecnológico, cualificación profesional, cooperación interempresarial... El éxito comercial alemán o el de algunas regiones italianas se sustenta en gran medida en este tipo de estrategia alternativa.

La economía española parece en su conjunto, salvo excepciones notorias, mal situada en los tres escenarios. La estrategia de abaratamiento de costes "a la china" no parece viable sin generar un completo desbarajuste social, y no tiene ninguna garantía de éxito ante la gran cantidad de países candidatos a explotar esta vía de desarrollo. La estrategia de las economías de escala explica una parte de las deslocalizaciones experimentadas en el país: una parte de los cierres de plantas industriales españolas se ha debido a que su menor tamaño ha permitido desplazar su producción a plantas mayores de los grupos económicos multinacionales que controlan gran parte del tejido industrial. La tercera estrategia apenas se ha desarrollado. Es sin duda una alternativa compleja, pues requiere un esfuerzo social y una fuerte y persistente inversión en formación profesional, tecnología, innovación productiva.... Pero para entender las razones de esta situación es necesario analizar la segunda cuestión: el papel jugado por las élites económicas del país.

EL PAPEL DE LAS ÉLITES ECONÓMICAS

Gran parte de las estrategias de especialización sólo pueden entenderse si se analiza la influencia de las élites y los grandes poderes económicos, un elemento habitualmente soslayado en el análisis económico convencional tan dominado siempre por la confianza en una economía en competencia perfecta. El papel de estos grupos es diverso. En primer lugar sus decisiones de inversión y sus estrategias empresariales tienen, por su importancia cuantitativa, una enorme influencia en el funcionamiento económico general. Y en segundo lugar sus intereses se transmiten a la regulación pública por medios diversos. Tanto en la forma directa de lobbies como en formas más indirectas como la proliferación de expertos empresariales en las instituciones reguladoras del mercado, la financiación de fundaciones generadoras de opinión, su influencia sobre los medios de comunicación, el temor de los gobiernos a la huelga de capitales etc.

Las élites económicas españolas han mostrado una notable eficacia a la hora de adaptar su situación a un cambio de contexto. Unas élites que en el pasado tenían un control bastante completo de una economía nacional cerrada, en la que la banca ocupaba un papel central en torno al cual se articulaba una parte sustancial del aparato productivo, ha pasado a posicionarse con notable éxito en el nuevo contexto de capitalismo globalizado. (Recio, 2009). Gran parte de esta transformación consistió en desprenderse prácticamente de la mayoría de actividades industriales y concentrarse en sectores específicos: la banca y la gestión de todo tipo de actividades públicas. Un proceso en el que jugaron un papel crucial las políticas de ajustes de la década de 1980 y las privatizaciones de la década posterior. Y un proceso que ha dado lugar a la internacionalización de los grupos que han conseguido consolidarse en esta reestructuración. La banca española protagonizó un proceso de concentración, reestructuración, resistencia a la competencia exterior e internacionalización que por sí misma merecería un análisis detallado. Las grandes constructoras de obra pública, todas ellas con fuertes conexiones históricas con el poder político, realizaron un proceso paralelo de concentración, diversificación hacia todo tipo de actividades públicas externalizadas (gestión de residuos, limpiezas, servicios sociales) que les ha llevado incluso a tomar posiciones en el sector energético y a optar por una senda parecida de internacionalización. Se trata en gran parte, también, de un negocio financiero y de explotación de nichos de mercado bastante seguros, en parte operados mediante sucesivas subcontratas. En todo caso un modelo donde salvo algunas excepciones (como el de la privatizada Telefónica) el desarrollo tecno-productivo juega un papel secundario y donde lo crucial son los mecanismos de control financiero y los elementos de control oligopolístico de unos mercados dependientes de decisiones políticas. Fuera de estos sectores quizás destaca la formación de una nueva élite de empresas distribuidoras que han sabido captar los cambios en la organización de diversos mercados (especialmente de bienes de consumo) situándose en una posición que les permite controlar la actividad de una miríada de productores. Empresas que son ellas mismas agentes directos de la deslocalización productiva (especialmente en el textil) y de una fuerte presión sobre los productores directos. En conjunto los sectores económicos dominantes han optado por una "economía de la intermediación" poco favorable a la adopción de estrategias de

producción sofisticada que inevitablemente requieren más gasto social en formación profesional, en investigación, etc. (Recio, 2009).

La otra cara de este proceso ha sido la cesión a empresas multinacionales extranjeras de la mayor parte del núcleo central de las empresas industriales. Un proceso iniciado en la década de 1960 con la llegada masiva de empresas dispuestas a explotar el cerrado mercado local y que se consolidó dos décadas después al calor del proceso de integración europea. El control de empresas extranjeras ha tenido una importante influencia en nuestra historia industrial por razones diversas. En primer lugar se trata de grupos empresariales integrados que ya cuentan con núcleos productivos y centros de desarrollo en otros países, lo que influye sin duda en la escasa implantación de las fases más sofisticadas del proceso productivo. En segundo lugar está la cuestión de las economías de escala. Las plantas españolas son a menudo más pequeñas y ello las hace enormemente vulnerables ante los procesos de ajuste productivo. En bastantes casos las inversiones extranjeras se han orientado más a la obtención de marcas y cuotas de mercado que al desarrollo de un verdadero proceso industrial. Y en tercer lugar está el hecho que estas empresas imponen su particular modelo de especialización, lo que incide en el desarrollo productivo de las plantas locales tal como ejemplifica el caso del automóvil (ver Banyuls y Lorente en este mismo número). España se ha transformado, en el sector industrial, en un campo de aterrizaje de las multinacionales extranjeras lo que hace no sólo enormemente vulnerable al empleo sino que puede tener consecuencias directas para el equilibrio exterior: cuando una multinacional decide cerrar una planta especializada en una determinada producción, cualquier consumo que haga el país de este producto en el futuro se traducirá sistemáticamente en una importación. Las decisiones industriales de los grupos multinacionales tienen por tanto impactos estructurales a largo plazo.^{6 y 7}

⁶ Delgado (2009) ilustra con precisión este proceso de vaciamiento en el caso de algunas grandes empresas andaluzas.

⁷ Algunos trabajos consideran que el control de las multinacionales constituye un riesgo claro de deslocalización Torrens y Gual (2005), Myro (2006) Myro y Fernández Otheo (2008)

Tabla 3: Principales empresas españolas por sector. España. 1997-2008.

Empresas	Años		
	1977	2006	2008
<i>Capital Español</i>			
Energía	11	6	3
Construcción	4	7	2
Servicios Públicos	3	5	4
Distribución	3	6	5
Industriales	10	5	1
Tabaco	1	1	--
Seguros	1	1	5
Turismo	0	1	1
Medios Comunicación	0	1	1
Total Capital Español	33	32	22
<i>Capital Extranjero</i>			
Industria	12	10	11(10)
Energía	1	2	4
Materias Primas	3	0	1
Informática	1	0	0
Distribución	0	2	4
Servicios Públicos	0	2	4
Seguros	0	2	3
Transporte y Logística	0	0	1
Total Capital Extranjero	17	18	28

Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario de las principales empresas españolas de Fomento.

Las Tablas 3 y 4 dan pistas de esta situación. A partir de la publicación anual de la revista *Fomento* he construido unas tablas donde se expresa (Tabla 3) la especialización productiva de los 50 principales grupos económicos del país (excluyendo los bancos que no figuran en esta publicación) y otra (Tabla 4) en la que se plantea cuantas de las cinco empresas punteras en cada sector son de propiedad extranjera (el mismo ejercicio se ha repetido para las 10 primeras y el resultado es parecido). De lo que se deduce en estos dos cuadros es que el peso de los grupos extranjeros es sustancialmente dominante en la esfera industrial y ello supone sesgos inevitables en nuestra evolución económica.

Tabla 4: Multinationales en España.

5 extranjeras	4 extranjeras	3 extranjeras	2 extranjeras	1 extranjeras	0 extranjeras
Caucho	Alimentación	Química	Téxtil	Minería	Construcción
Automoción	Bebidas y Tabaco	Compont. automoción	Papel	Madera y Mueble	Hospitales
	Farmacéuticas	Plástico	Materiales de construcción	Ingeniería	Agencias de Viajes
	Química de Consumo	Supermercados	Telefonía	Medios de Comunicación	Distribución Farmacéutica
	Embalajes	Comercio2 **	Seguros	Transporte	
	Metalurgia no Férrea	Energía		Ocio	
	Siderurgia			Hoteles	
	Construcciones mecánicas			Servicios Públicos	
	Material Eléctrico				
	Electrodomésticos				
	Informática				
	Vidrio				
	Grandes Almacenes				
	Comercio 1*				

* Incluye comercio en Maquinaria, Siderurgia, Materiales de Construcción

** Incluye comercio en el sector del papel y el químico

Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario de las principales empresas españolas de Fomento.

EL MODELO DE INTEGRACIÓN EUROPEA

El tercer sesgo viene propiciado por el modelo de construcción europea. Especialmente por la combinación de la política comercial y monetaria. La integración a un área monetaria unificada de espacios económicos muy diferenciados en cuanto su estructura productiva genera efectos desiguales debido al mecanismo del tipo de cambio. A lo largo de la mayor parte de su historia el Euro ha experimentado una fuerte apreciación respecto a las principales monedas de referencia (especialmente el dólar y

el yuan), lo que ha encarecido las exportaciones y abaratado las importaciones. El impacto de esta apreciación es diferente según la situación de cada área. Los productores de bienes de alta elasticidad renta (y baja elasticidad precio) pueden verse beneficiados por el simultáneo aumento de sus ingresos y el abaratamiento de sus importaciones de materias primas. Por el contrario la demanda de los exportadores de bienes que intervienen en mercados más competitivos puede experimentar dificultades (y animar a las empresas a deslocalizarse hacia áreas de menores costes o divisas más débiles). La posición de España como productora de bienes intermedios e importadora de bienes de alta elasticidad renta y materias primas ha provocado respuestas que pueden explicar parte del deterioro comercial: pérdida de mercados en beneficios de competidores y abaratamiento de determinadas importaciones. El clásico peligro de cualquier economía sujeta a un tipo de cambio fijo, impuesto en gran medida por otros países con dinámicas productivas diferentes.

La adscripción al euro ha tenido también efectos en otra parcela de la actividad económica: la financiera. La política de estabilidad de precios propiciada por la Unión Europea ha contribuido a estabilizar los mercados financieros y ha facilitado la obtención de créditos a la banca y las grandes empresas españolas. Un flujo de capital financiero ha propiciado el flujo crediticio que ha alimentado la burbuja financiero-inmobiliaria que ha arrasado el país.

El mismo modelo de integración europea tiene también responsabilidad en otras dos cuestiones básicas, De una parte las dificultades de desarrollar políticas industriales orientadas a cambiar la estructura productiva. La rígida política de defensa de la competencia puede jugar tanto como mecanismo para liberalizar el mercado como una barrera de entrada para eludir la presencia de nuevos competidores. También como una forma de imponer intervenciones en algunos mercados, como el laboral pero también otros como muestra el proceso abierto a España por la financiación de la televisión pública, para garantizar el predominio de un diseño neoliberal que tiende a propiciar el desarrollo de grandes oligopolios europeos. Y la rigidez de la política monetaria juega también su parte de responsabilidad al impedir el ajuste del tipo de cambio en momentos de crisis sin ofrecer, en contrapartida, el alivio de una política fiscal expansiva.

En suma la combinación de las dinámicas de los mercados globalizados, las opciones dominantes en los principales grupos de poder económico y el diseño de las políticas europeas han contribuido en conjunto a propiciar un modelo de desarrollo y de especialización productiva que genera una inestabilidad esencial y dificulta la formación de mecanismos de rectificación cuando se manifiestan sus principales contradicciones. Un modelo en el que el sector construcción (en su doble vertiente de obra pública y vivienda) y el turismo han jugado el papel de impulso en detrimento de la producción industrial.⁸

⁸ Para una evaluación de la evolución sectorial y de los rasgos dominantes del reciente capitalismo español, ver Naredo (1998), Recio y Banyuls (2004), Rocha y Rubiales (2005), Naredo, Carpintero y Marcos (2007), García Laso (2009), Duran (2009), Carpintero (2009), Banyuls et al. (2009).

AUGE Y CRISIS DEL NEOLIBERALISMO ESPAÑOL

Si algo ha caracterizado la evolución de la economía española en la fase neoliberal esta ha sido la sucesión de períodos de auge y recesión de bastante intensidad. Atendiendo a la evolución del empleo ello se ha traducido en la combinación de fases de fuerte creación y de fuerte destrucción ocupacional. Si una economía flexible es aquella que responde con gran celeridad a los cambios del ciclo económico no puede negarse que la economía española se ha caracterizado por un elevado nivel de respuesta del empleo a las variaciones del nivel de producción. En cierto sentido es una economía muy flexible. Aunque la contrapartida es una enorme desigualdad social en el reparto de los costes del ajuste y la sucesión de grandes períodos de intensa inseguridad económica que afecta a una parte considerable de la población.

El inicio del periodo neoliberal ha coincidido en España con el fin de la Dictadura franquista y la constitución de un sistema político democrático. Desde esta época la economía española ha experimentado 3 fases de crisis del empleo (1976-1985, 1991-94 y 2007 en adelante) y dos períodos de fuerte crecimiento (1985-1991 y 1995-2007). (Tabla 5)

Tabla 5: Crecimiento y crisis de la economía española. 1976-2009. (miles de personas)

Fase	Periodo	Creación neta empleo	Destrucción neta empleo
Crisis	2º tr. 1976 - 4º tr. 1984		-1744,5
Crecimiento	4º tr. 1984 - 2º tr. 2001	2178,4	
Crisis	2º tr.1991 - 1º tr. 1994		-1007,1
Crecimiento	1º tr.1994 - 3º tr. 2007	8321,6	
Crisis	3º tr. 2007 - 4º tr. 2009		-1756,4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos INE, Encuesta de Población Activa.

Pero detrás de estas oscilaciones del empleo se experimenta un enorme cambio estructural que en buena parte define nuestro modelo económico. En las Tablas 6 y 7 se analiza, en una primera aproximación, el papel de los grandes sectores de actividad en la destrucción/ creación de empleo. En la Tabla 6 se evalúa el porcentaje de empleos creados o destruidos que corresponden a cada sector de actividad. Los sectores que mantienen una lógica distinta del conjunto de la economía (por ejemplo, los que destruyen empleo en fase de crecimiento se descartan), aunque su comportamiento influye en la variación final del volumen de empleo (un sector que destruye empleo reduce el crecimiento del mismo en fase de expansión) no contribuye a determinar la tendencia general. En la Tabla 7 se evalúa el crecimiento o reducción de empleo (en porcentaje) que experimenta cada sector. De la lectura de ambos cuadros se pueden extraer algunas conclusiones relevantes sobre los cambios estructurales que caracterizan a nuestra economía.

Tabla 6: Contribución sectorial a la evolución neta del empleo. España. 1970-2008. (en porcentaje del empleo neto creado o destruido)

Periodo	Tendencia dominante	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
Crisis 70-80s	Destrucción bruta	-40,4	-37,8	-21,8	Creación
Crecimiento 80s	Creación	Destrucción	7,6	20,6	71,3
Crisis 90s	Destrucción bruta	-10,2	-42,1	-27,1	-20,5
Crecimiento 90-'00	Creación bruta	Destrucción	7,7	19,6	72,7
Crisis 2008	Destrucción bruta	-4,6	-36,0	-49,4	-10

Fuente: Elaboración propia a partir de datos INE, Encuesta de Población Activa.

Tabla 7: Variación porcentual del empleo sectorial. España. 1970-2008.

	Total	Sectores			
		Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
Crisis 70-80s	-13,6	-28,30	-20,8	-33,4	3,6
Crecimiento 80 ^a	19,9	-34	7,8	70	37,8
Crisis 90s	-9,2	-7,9	-14,2	-20,5	-2,7
Crecimiento 90-00	68,9	-31,4	26,3	161,1	87
Crisis 2008	-8,6	-9,4	-19,0	-32,5	-1,3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos INE, Encuesta de Población Activa.

En primer lugar señalar la continúa pérdida de peso del sector agrario hasta convertirse, en términos de empleo, en casi residual. Su influencia se ha modificado. Mientras en la primera crisis la destrucción de empleo agrario (y su no absorción por el resto de la economía) fue considerable, su aportación posterior ha sido ya muy reducida y decreciente. A observar, además, que debido a la conocida estacionalidad de las tareas agrícolas es posible que en este caso su impacto esté influenciado por el trimestre concreto que tomamos como referencia.⁹ Por el contrario, los servicios se han caracterizado por una fuerte expansión. De hecho han representado alrededor del 70% de la creación de empleo en las fases expansivas y han amortiguado la destrucción en las recesiones. Se trata, como es bien conocido, de un auténtico cajón de sastre que incluye tanto actividades directamente relacionadas con el funcionamiento empresarial (transporte y comunicación, servicios a las empresas, inmobiliarias....) como de actividades públicas y privadas menos ligadas al ciclo de los negocios. A considerar que

⁹ Los trimestres elegidos son aquellos en los que se concreta el cambio de coyuntura, los que representan bien el momento más alto o más bajo del empleo

parte de su expansión está relacionada con el éxito de la especialización turística y con el paso de una economía de producción a una economía distributiva: puede que en términos de empleo la desindustrialización relativa sea compensada con el auge de actividades logísticas y de distribución, aunque su impacto en términos de balanza de pagos sea completamente diferente.

Construcción e industria son los dos sectores que concentran en mayor medida el peso de los ajustes, pero su evolución es divergente. El sector industrial se ha caracterizado por una aportación a la destrucción de empleo en las fases de recesión y una aportación mucho menor en las fases de crecimiento. Ello explica la existencia de un cierto proceso de desindustrialización (quizás atenuado por el impacto de la enorme externalización de actividades secundarias que han realizado buena parte de las empresas industriales) y que el peso del empleo industrial en España se sitúe por debajo de la media europea. De hecho en la recesión actual en poco más de dos años se han destruido casi tres cuartas partes del empleo industrial generado en un período de 13 años. El peso de la construcción es bien distinto. Por una parte se constata que se trata de un sector que responde con enorme flexibilidad a la coyuntura económica y que pese a su dimensión tiene un papel relevante en la generación de esta economía espasmódica. Su papel en los períodos de expansión del empleo supera en 2,5 veces el del empleo industrial, lo que de por sí indica que la dependencia del cemento y el ladrillo no es necesariamente nueva sino que se trata de un proceso que ya empezó a gestarse en el periodo de expansión anterior (y posiblemente antes). Su contribución a las fases de creación de empleo es determinante si se compara que ha significado alrededor del 20% de todo el empleo creado, mientras que su peso total en el momento de mayor auge (2007) era solo del 13,7% del empleo total. En el papel que juega y ha jugado la construcción se encuentra quizás una de las claves del carácter espasmódico del empleo en España. Y su contribución a la crisis actual es evidente cuando se constata que sólo este sector ha protagonizado casi la mitad de toda la destrucción de empleo.

El papel de la construcción cobra aún más importancia por su característica de actividad de inversión, dependiente de decisiones intermitentes, no sujetas a la regularidad de las compras corrientes y, sobre todo, por sus importantes efectos de arrastre. Estos se ponen claramente de manifiesto cuando analizamos con más detalle las variaciones del empleo en la actual recesión (Tabla 8). Puede advertirse fácilmente que gran parte de los sectores industriales más afectados por la caída de la demanda son aquellos que trabajan para la construcción o que dependen directamente de la ampliación del parque inmobiliario: madera, mueble, productos minerales no metálicos (la mayor parte materiales de construcción), productos metálicos (estructuras, cerrajería, etc.) se encuentran entre los que experimentan un mayor declive. Sólo la recesión en el complejo textil-piel parece tener causas diferentes su evolución parece un fruto directo de las políticas de deslocalización aplicadas por las empresas del sector (crecientemente orientadas a la distribución). Vale la pena observar asimismo que en la situación actual

el declive no ha sido general. Que especialmente el sector público y algunas subsectores de servicios, muchos de ellos también públicos o parapúblicos¹⁰, han creado empleo neto.

Tabla 8: Sectores Catastróficos y creadores de empleo. España. 2007-2009

Sectores Catastróficos	Sectores Creadores de Empleo
Destrucción de empleo superior al 40%	Creación del empleo superior al 10%
Mueble	Administración Pública y Defensa, Sanidad y Servicios Sociales, Consultorías
Destrucción del empleo superior al 30%	Creación neta
Construcción, Inmobiliarias, Textil-confección, Piel y calzado, Productos minerales no metálicos, Madera, Productos metálicos	Energía, Agua y saneamiento, seguridad privada, educación, actividades culturales y recreativas, servicio doméstico.
Destrucción del empleo superior al 20%	
Bebidas, Química, Siderurgia, Maquinaria	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos INE, Encuesta de Población Activa

Hay otro aspecto relevante que nos ayuda a entender algún rasgo básico de nuestro sistema productivo. Cuando analizamos la forma cómo se ha llegado a superar la cifra de los 4 millones de parados se observan varias cosas a la vez. En primer lugar que una economía que había experimentado un crecimiento tan fuerte del empleo seguía manteniendo elevadas cotas de parados. Un factor que puede explicarse por razones diversas: inadecuación profesional de la oferta y la demanda laboral, persistencia de actividades estacionales y temporales que generan recaídas en el desempleo... El hecho que fueran los inmigrantes los que experimentaran niveles más elevados de desempleo puede indicar tanto una presión de la oferta como un modelo de gestión económica orientado a crear un permanente ejército de reserva excedentario, útil para presionar a la baja salarios y derechos laborales.

En segundo lugar que el crecimiento del paro está claramente relacionado con la destrucción de ocupación, pero ésta no explica toda la situación. Aproximadamente un 25% del aumento del desempleo se explica por la llegada de nuevas personas al mercado laboral. Cuando lo diferenciamos por género, observamos que, en términos netos, la

¹⁰ Incluyo en la categoría de "parapúblicos" aquellas actividades que si bien están operadas por agentes privados (o por instituciones sin ánimo de lucro) su operativa depende sustancialmente de las políticas públicas. En unos casos se trata de servicios públicos externalizados a la gestión de operadores privados (lo que ocurre en ramas como la sanidad o los servicios asistenciales), en otros de empresas privadas sostenidas significativamente por fondos públicos (como es el caso del sector educativo concertado o de las empresas de formación ocupacional) y en otros de entidades para las que la financiación pública constituye un apoyo sustancial (como ocurre en una parte de organizaciones sociales, ONGs, entidades deportivas, gestoras culturales, etc.)

totalidad de nuevos entrantes lo constituyen mujeres, mientras se aprecia un retroceso de la presencia masculina en el mercado laboral (está se ha producido especialmente entre la gente joven, de menos de 25 años). Ésta es también una novedad respecto a situaciones anteriores del mercado laboral. Tradicionalmente el crecimiento del desempleo se traducía en el predominio del efecto "trabajador desanimado": las personas con mayores dificultades para encontrar empleo dejaban de buscarlo. Ello generaba un freno al crecimiento del desempleo estadístico, puesto que las personas que no buscan activamente empleo se clasifican como inactivas (el efecto trabajador desanimado, de hecho, minusvalora el impacto real del desempleo). Las mujeres eran, habitualmente, el principal grupo afectado por esta situación, debido al hecho que los empresarios preferían la contratación de hombres.

Tabla 9: La gestación del desempleo masivo. España.2007-2009. (miles de personas)

Cambios empleo	Nº
Evolución del Paro 3er trimestre 2007- 4º Trimestre 2009	
2007	1.791
2009	4.326
Variación 2007-2009	+2.534
Destrucción empleo	1.864
Trabajadores adicionales	669
Variación del empleo	
Hombres	-1.649
Mujeres	-215
Nuevos entrantes	
Hombres	-157,4
Mujeres	+738

Fuente: Elaboración propia a partir de datos INE, Encuesta de Población Activa.

En esta crisis, al menos en esta fase inicial, la situación se ha invertido y lo que ha ocurrido ha sido justo lo contrario: una nueva entrada numerosa de mujeres al mercado laboral (Tabla 9). Este cambio de situación sugiere dos explicaciones complementarias. De una parte, la enorme fragilidad financiera de muchas familias, dados los niveles salariales dominantes y el nivel de endeudamiento de muchas de ellas. Ante la pérdida de empleo de algún miembro de la unidad familiar, o a causa de las apreturas económicas, no hay más alternativa que la entrada de nuevos miembros al mercado laboral, generándose el efecto del "trabajador (mejor trabajadora) adicional". Al mismo tiempo, en la medida en que la destrucción de empleo se ha concentrado sobre todo en

ocupaciones masculinas y algunas de las tradicionalmente femeninas han experimentado incluso un moderado crecimiento del empleo, la búsqueda constituye una respuesta racional. Factores de oferta y demanda empujan a más mujeres al mercado laboral y refuerzan la imagen desastrosa que ofrecen las cifras del desempleo.

En resumen, el modelo productivo español parece abocado a una debilidad creciente. La hiperespecialización en la actividad constructora ha acabado por convertirse en un callejón sin salida: ni es posible reproducir las elevadas cotas de actividad de los años precedentes -por la saturación de la oferta y la ausencia de una demanda solvente para tanta vivienda y tanto apartamento- ni es deseable -especialmente por el elevado impacto ambiental y social del modelo. Una especialización a la que en gran parte se ha llegado por las dinámicas detalladas en la sección anterior que han dado lugar a un sector industrial fundamentalmente subsidiario de las políticas de las multinacionales extranjeras. Pero tampoco puede perderse de vista que el cáncer inmobiliario ha estado propiciado también por las propias características del sector: la facilidad de entrada del mismo, su enorme tamaño, la posibilidad de obtener elevadas rentabilidades a corto plazo por la vía de las recalificaciones de suelo, el papel jugado por el sector financiero que encontró en el crédito hipotecario una forma sencilla (y teóricamente segura) de expandir su influencia y sus ganancias. Durante años el sector se ha convertido en la gallina de los huevos de oro de la economía española pero ha acabado por generar una dependencia de la que va a resultar difícil salir.

La otra cara del modelo es la generación de un formidable ejército de reserva, y unas condiciones de inseguridad económica (y jurídica en el caso de parte de la población inmigrada), orientado a cubrir las necesidades de mano de obra barata y dócil que ahora se revelan como un grave problema social y económico. Un modelo económico imposible de sostener.

LAS DIFICULTADES DEL CAMBIO DE MODELO

Hablar hoy de la necesidad de un cambio de modelo resulta tópico. El ciclo expansivo de la construcción parece haber tocado techo. Y el turismo, el otro gran motor de la economía española, si bien seguirá constituyendo un importante factor de actividad no constituye una alternativa viable. Lo preocupante, sin embargo, es que ante una crisis estructural tan profunda la mayor parte de voces insisten casi exclusivamente en vías de intervención que pueden ser fuente de nuevos problemas: nuevas reformas estructurales del mercado laboral y ajustes presupuestarios del gasto público.

Las reformas estructurales del mercado laboral tienen como objetivo último, aunque no explícito un nuevo abaratamiento de los costes salariales, lo que básicamente consiste en mantener la misma línea de intervención seguida en el período anterior. De hecho la moderación salarial ha sido una característica dominante de todo el periodo expansivo. Una moderación conseguida por la combinación de dos componentes: una política de

negociación colectiva que ha primado una política de “responsabilidad salarial” en aras a la creación de empleo (mantenimiento del poder adquisitivo de los salarios y pequeños avances en función de la productividad) y un efecto composición que se ha traducido en un crecimiento más que proporcional de los empleos de bajos salarios. Tanto por el mero crecimiento del empleo en sectores donde los salarios son inferiores como por los procesos de reestructuración y externalización laboral que han permitido, especialmente a las grandes empresas, trasladar un gran número de actividades a empresas con salarios inferiores. Es, por ejemplo, la experiencia de las subcontratas de la construcción, del fraccionamiento de la industria auxiliar del automóvil, etc.

Algunos indicadores resultan elocuentes al respecto. Si analizamos la distribución de la renta en los últimos años se observa que el peso de las rentas salariales se ha mantenido prácticamente estable. Pero esta estabilidad no tiene en cuenta un proceso de asalarización (aumento del porcentaje de asalariados en la población ocupada) que indicaría que una parte mayor de la población se estaría repartiendo un mismo porcentaje del producto interior bruto. Por esto hemos realizado el ejercicio de estimar una cuota ponderada haciendo el supuesto de que habría ocurrido si se hubiera mantenido constante el nivel de asalarización y el resultado muestra que se habría producido un claro deterioro de la participación salarial. (Tabla 10). El resultado puede ser objetable. Las estimaciones de otras rentas de la Contabilidad Nacional son complejas, las variaciones en la participación de los impuestos también influyen (en parte son responsables del aumento de la cuota salarial en 2007), pero el ejercicio está sugiriendo, cuando menos, que hay pistas que inducen a pensar que hemos asistido a un proceso de desarrollo sesgado contra las rentas salariales.

En la misma dirección, los datos de costes salariales unitarios ofrecidos por Eurostat (Tabla 11) muestran que, a excepción de Alemania, España es el país que ha experimentado una caída mayor de estos costes en la última década. Ambos indicadores juntos no parecen señalar ni que los salarios hayan constituido una parte importante de los problemas de competitividad que afectarían a la economía española ni que se pueda proseguir una vía de ajustes salariales sin provocar un grave problema social.¹¹

¹¹ La insistencia por parte de algunos economistas del Banco Central Europeo, el Banco de España y la CEOE sobre el “escandaloso comportamiento de los salarios” en los últimos meses, sobre alzas salariales en torno al 4% no son sino una falaz manipulación de un efecto composición. Su argumento se basa en los datos que ofrece la Encuesta Trimestral de Costes Salariales, una estadística que mide el coste salarial medio de los ocupados. Como la crisis se ha cebado especialmente en empleos de bajos salarios, el coste medio de los trabajadores que mantienen el empleo crece estadísticamente mucho más de lo que realmente ha aumentado su salario. Es algo que suele ocurrir en muchas recesiones y lo que realmente expresa es que los empleados de los segmentos superiores tienen mayores posibilidades de retener el empleo que el resto, pero no se puede tomar como referencia de los aumentos salariales que están teniendo lugar en la realidad.

Tabla 10: Evolución de la distribución de la Renta (%). España. 1996-2008.

Año	Salarios/PIB	Asalarización	Tasa revisada
1996	48,9	75,2	48,9
1997	49,6	76,3	48,9
1998	49,5	77,2	48,2
1999	49,5	78,7	47,3
2000	49,5	82,1	45,5
2001	49,1	80,2	46,0
2002	48,7	81,0	45,2
2003	48,3	81,7	44,5
2004	47,4	81,9	43,8
2005	47,4	81,8	43,6
2006	47,2	82,0	43,3
2007	47,5	82,4	43,3
2008	48,4	82,3	44,2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos INE

Tabla 11: Coste laboral Unitario. Índice 2000=100. Países de la UE. 2000-2008

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Austria	100	99,6	98,5	98,7	96,9	95,9	95,1	94,1	94,7
Alemania	100	99,6	98,9	98,6	97,3	95,7	94,0	92,7	93,1
Dinamarca	100	101,9	102,9	103,5	101,5	100,9	101,1	103,4	106
España	100	99,0	97,9	96,6	95,2	94,3	93,5	93,3	93,6
EU-15	100	100,2	99,9	99,5	98,7	98,2	97,4	96,7	97,2
Finlandia	100	100,5	100,4	101,9	101,6	103,5	101,9	100,1	103,5
Francia	100	100,3	100,9	100,8	100,3	100,1	99,7	99,0	99,3
Grecia	100	96,6	103	99,9	99,1	98,6	94,2	97,3	99,4
Irlanda	100	99,2	95,3	95,9	97,5	99,8	99,6	101,7	109,1
Italia	100	100,1	100,4	101,2	100,8	101,5	101,8	101,0	102,3
Países Bajos	100	99,9	100,9	101,2	100,7	97,8	97,0	97,4	--
Noruega	100	102,3	107,3	105,9	101,6	96,4	94,7	99	96,6
Portugal	100	100,1	99,6	100,1	98,7	99,5	98,0	96,4	98,1
Suecia	100	102,9	101,8	100,5	99,4	98,7	96,6	98,2	97,7
Reino Unido	100	101,3	100,1	100	99,9	100,6	100,2	98,8	99,1

Fuente: Eurostat

Tampoco el ajuste fiscal parece una alternativa aceptable si se quiere hacer frente tanto a los requerimientos de un cambio de modelo productivo como a la cobertura de necesidades básicas de la población. Si algo caracteriza al sector público español es su bajo nivel desarrollo (con datos recientes de Eurostat, España solo supera en recaudación fiscal a cuatro países europeos: Irlanda, Letonia, Lituania y Eslovaquia. Y ello se traduce por ejemplo en un bajo nivel de cobertura del gasto social (Tabla 12).¹²

Tabla 12: Gasto social en PPA. Países seleccionados UE. 2007.

Países	€/cápita PPA	% PIB	Variación 1996-2007
España	5526	21,0	-0,5
Suecia	9028	29,7	-3,4
Dinamarca	8630	28,9	-2,2
Austria	8640	28,0	-0,9
Francia	8264	30,5	-0,1
Alemania	7943	27,7	-1,7
Italia	6773	26,7	+2,4
Reino Unido	7455	25,3	-1,9
Portugal	4700	24,8	+4,6
Grecia	5719	24,4	+3,9
Irlanda	7044	18,9	+1.3

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración, Boletín de Estadísticas Laborales.

El problema del ajuste es la fuerte caída de la recaudación fiscal (incluida Seguridad Social) que en sólo dos años ha caído del 37,1% al 30,4% del PIB, fruto de un modelo fiscal que muestra, igual que el empleo, una elevada sensibilidad respecto a la coyuntura económica (seguramente también en este caso el peso de las transacciones inmobiliarias explican parte de la velocidad del ajuste). Proseguir con una vía de bajos impuestos lejos de transformar el modelo constituye una continuación del mismo en una estructura pública incapaz de dotar de adecuadas provisiones sociales y de paliar las enormes insuficiencias y sesgos del sector empresarial.

¹² Una valoración de la evolución reciente de la distribución de la renta bastante detallada en Muñoz del Bustillo (2009).

LOS DILEMAS DE FUTURO

Diagnosticar una situación es mucho más sencillo que cambiarla. Especialmente cuando la necesidad de cambio se produce con la urgencia y la presión que ejercen las cifras del paro (y los millones de sufrimientos sociales que están detrás de las mismas) o del endeudamiento público. Y cuando la hegemonía de las ideas neoliberales es tan aplastante, al menos entre los profesionales de la economía, hasta el punto que mantener ideas diferentes parece cuestión de incompetencia técnica. En las actuales circunstancias los ajustes a corto plazo parecen inevitables, aunque difícilmente ayudarán a cambiar el modelo y propiciar una economía más productiva y equilibrada, más sostenible ecológicamente, con mayor equidad y menores desigualdades. Más bien hay que prever un largo período de problemas en los que va a ser necesaria una fuerte intervención social para evitar un verdadero desastre con múltiples variantes. Para evitarlo es necesaria mucha organización social, algo que queda fuera del presente documento, pero también es necesaria una fuerte producción intelectual orientada a dotar de ideas, propuestas, pistas a la intervención social. Y sobre ello los economistas críticos tenemos que el deber moral de aportar esfuerzos.

Mi punto de partida es retomar las ideas que he tratado de esbozar en la sección segunda. Cualquier proyecto alternativo debe sustentarse en promover un proyecto sostenible que contemple los aspectos económicos, sociales y ambientales como un conjunto. Cuando lo hacemos advertimos fácilmente que muchos problemas requieren respuestas de gran calado que sobrepasan la propia esfera de las políticas convencionales y el marco nacional. Un modelo de economía sostenible requiere no sólo de fuertes cambios en la regulación económica mundial y europea sino una transformación profunda (por decirlo suavemente) de las instituciones de la economía capitalista y, especialmente, de su institución básica: la empresa privada.¹³

Hay un punto de partida que me parece ineludible. Cualquier alternativa al marco actual pasa por un reforzamiento del espacio público. Es una condición básica para poder desarrollar muchas de las reformas necesarias para reorientar la situación. Y hay buenas razones para defender esta situación si se toman como ejes de referencia tanto la situación de los países con mayor peso de lo público. Este es realmente uno de los aspectos diferenciales del modelo europeo. Y puede mostrarse con relativa sencillez que detrás del bajo peso de la fiscalidad está la insuficiente provisión social que padece la

¹³ No es este el espacio para entrar en el debate, pero la centralidad de la empresa privada está en el centro de la mayoría de cuestiones al tratarse de un estructura antidemocrática, limitadora de la cooperación en aras a la apropiación privada del excedente, orientada al crecimiento y organizada para exportar costes sociales y blindarse de aquellos elementos de la vida social que pueden atentar a su objetivo de rentabilidad. No parece que se trate del mejor marco institucional para adaptarse a las restricciones de la sociedad ambiental o adaptar una adecuada articulación con los requisitos temporales que exige la economía del cuidado extramercantil y la propia vida social. En este sentido otras formas de organización social, como las cooperativas parecen soluciones a alguna de estas problemáticas aunque sin un contexto institucional adecuado pueden reproducir muchos de los problemas de la empresa privada.

economía española. Es éste un campo donde me parece clara que una consigna del tipo "Más y mejores impuestos" resulta prioritaria. Y subrayo el más porque aunque no puede ponerse en duda que hay que mejorar el carácter redistributivo de los impuestos, en eliminar los agujeros negros por los que se cuele la evasión fiscal de los ricos (tratamiento diferenciado de las rentas del capital, eliminación de los impuestos del Patrimonio, Sucesiones, Donaciones, desgravaciones fiscales etc.), mientras el debate se limite a lo mal repartido que están los impuestos se crea un espacio de legitimación de la evasión fiscal generalizada que acaba favoreciendo a los ricos.

Ampliar el peso de la fiscalidad no es sólo una operación redistributiva, también supone alterar la provisión de bienes y servicios entre mercado y sector público, entre el acceso como clientes y el acceso como ciudadanos. Una mayor y más justa fiscalidad no evita plantear a fondo el debate sobre las características del gasto público y los modelos de gestión pública. También aquí hay mucho que hacer. Primero, en la racionalización del gasto, algo que deberíamos empezar a demandar cuando se planteen los ajustes: si son inevitables, al menos discutir donde son posibles (o deseables) los recortes y donde no. Asimismo, es necesario debatir a fondo modelos de gestión de lo público, evaluando los efectos sociales de sus diversas modalidades: gestión directa, externalización, gestión social, etc. Especialmente en un país donde el gasto público está en gran parte parasitado por un reducido club oligopólico que lo utiliza en beneficio propio.

Y a partir de aquí plantear una reconversión de la actividad económica orientada por los criterios de sostenibilidad ambiental y economía del cuidado. Ambas perspectivas requieren transformaciones profundas del sistema productivo y de la organización de la vida social. Que afectan también al empleo y sus modalidades. Pero que también pueden servir para alterar el modelo de inserción de la economía española con el exterior. Y que exigen promover nuevas formas de cooperación social, de procesos formativos y de reconocimiento social. Que exigen planes vigorosos de expansión de determinadas actividades (por ejemplo de los transportes colectivos y de los servicios sociales). Y que también conducen a cambios en la distribución de la renta coherentes con un nuevo tipo de cooperación social y de distribución del gasto. Y que posibilitan la emergencia de nuevas formas de organización productiva. No planteo un programa cerrado, solo la intuición de que una reflexión conjunta que interrelacione las tres esferas, que considere al mismo tiempo la cuestión de las necesidades sociales, del trabajo (mercantil y no mercantil), de la distribución de la renta, del medio ambiente y del cuidado personal tiene mejores oportunidades para desarrollar respuestas concretas y de situarlas en una perspectiva estratégica de futuro. Es, sin duda, una orientación que exige mucho trabajo analítico, mucha cooperación y diálogo (no solo interdisciplinario sino también entre tradiciones culturales diversas), mucha acción social. A ella deberíamos contribuir, con modestia y tesón, todos los que nos consideramos partícipes de este espacio, a la vez indefinido y real, al que acordamos llamar Economía Crítica.

BIBLIOGRAFIA CITADA

Aguilera, F. y Naredo, J.M. (2009) *Economía, poder y megaproyectos* Fundación Cesar Manrique, Tegui

Alvarez, I y Luengo, F. (2009) "Ampliación de la Unión Europea e inserción exportadora de la economía española" *ICEI Paper 9*

Banyuls, J. et al. (2009) "The transformation of Employment System in Spain: Towards a Mediterranean Neoliberalism?" en Bosch G., Lehdorff, S, y Rubery, J. *Employment Models in Flux: A comparison of national institutions in nine European Countries* Palgrave- Macmillan, New York

Buesa, M y Molero, J. (1998) *Economía industrial de España: organización, tecnología e internacionalización* Civitas, Madrid

Carpintero, O. (2009) "Burbuja financiera y deterioro ecológico". *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global* nº 105: 69-80

Delgado, M. (2009) "Transformaciones del poder económico en Andalucía. Reacomodo de las viejas oligarquías y los nuevos poderes transnacionales" en Aguilera F. y Naredo J.M.

Durán, A, (2009) "Los retos de la economía española ¿crecer sin innovación?" *Gaceta Sindical Reflexión y Debate* nº 9: 149-159

García Laso, A. (2009) "Algunas claves del crecimiento económico en España" *Gaceta Sindical Reflexión y Debate* nº 9: 35-49

Luengo, F. y Flores, G. (2006) *Globalización, comercio y modernización de la producción. Una mirada desde la Unión Europea ampliada* Akal, Madrid

Muñoz del Bustillo, R. (2009) "La distribución funcional de la renta en España. Una visión desde una perspectiva de largo plazo" *Gaceta Sindical Reflexión y Debate* nº 9 93-107

Myro, R. (2006) "Deslocalización de capital extranjero en España: una aproximación a su dimensión y a sus determinantes sectoriales" *Moneda y Crédito* nº 222: 133-166

Myro, R. y Fernández Otheo, C. (2008) "Deslocalización empresarial e inversión extranjera directa en la industria española" *Papeles de Economía Española* nº 116: 184-202

Naredo, J.M. (1998) *La burbuja inmobiliario- financiera en la expansión económica reciente (1985-1995)* Siglo XXI, Madrid

Naredo, J.M., Carpintero, O. y Marcos C. (2007) Boom inmobiliario, ahorro y patrimonio de los hogares en comparación internacional *Cuadernos de información económica* nº 200 71-97

Recio, A. (2009) "Rasgos del poder oligárquico en España. Viejas y nuevas caras de la oligarquía española" en Aguilera, F, y Naredo, J.M.

Recio, A, y Banyuls, J (2004) Employment without technology. The paradox of the Spanish Labour Market *Economia et Lavoro* Gennaio-Aprile V.38 nº 1 :115-137

Albert Recio

Rocha, F. y Rubiales, M. (2005) "Tendencia sectorial y ocupacional del empleo en España" *Gaceta Sindical Reflexión y Debate* nº 5: 101-153

Torrens, L y Gual. J (2005) "Riesgo de deslocalización industrial en España ante la ampliación de la Unión Europea" *Papeles de Economía Española* 103: 173-185