[Economía Aragonesa]

Abril 2009

iberCaja

[Servicio de Estudios]

Economía Aragonesa

Abril de 2009

iberCaja

Servicio de Estudios

EDITA:
Ibercaja
© Caja de Ahorros y Monte de Piedad
de Zaragoza, Aragón y Rioja

DIRECCIÓN DE LA REVISTA:
Francisco Bono Ríos
Subdirector. Director de Estudios y Comunicación

EQUIPO TÉCNICO:
María Asunción Jiménez Huarte: coordinación
Enrique Barbero Lahoz: informes técnicos
y coyuntura económica

SERVICIO DE ESTUDIOS:
Plaza de Basilio Paraíso, 2
50008 Zaragoza
Teléfono 976 76 79 51
Fax 976 76 80 21
Internet: http://www.ibercaja.es
Correo electrónico: gabineteestudios@ibercaja.es

DISEÑO Y MAQUETA:
Departamento de Diseño y Autoedición
de TIPOLINEA, S.A.

TIPOGRAFÍA:
Este boletín ha sido confeccionado
en Garamond estrechada al 95 %, cuerpo 10 sobre 13

PAPEL:
Cubierta: Cartulina ecológica Yearling blanco china de 250 g
Interior: Papel reciclado Cyclus Print de 115 g

IMPRESIÓN:
TIPOLINEA, S.A.

I.S.S.N.:
1576-7736

DEPÓSITO LEGAL:
Z-3.113-97

Las opiniones expresadas por los colaboradores de la revista no tienen por qué coincidir necesariamente con los criterios de los editores. Los únicos responsables son sus propios autores, que no siempre reflejan los criterios de las instituciones a las que pertenecen.

Sumario

✔ Editorial 5

✔ Coyuntura económica 7
- Entorno económico actual 9
- Internacional 13
- Nacional 18
- Economía aragonesa 24
  –Coyuntura regional 25
- Indicadores económicos 29
- Instantánea económica 32
  –Protagonistas de la crisis económico-financiera
  por **Alfredo Bachiller Cacho** 33
- Series estadísticas 41

✔ Estudios monográficos 53
- Crisis económica: la historia interminable
  por **Francisco Bono Ríos** 54
- Instalados en la Gran Recesión: ¿cómo salir del agujero?
  por **Fernando González Urbaneja** 82
- Crisis actual y valores éticos
  por **José Alegre Aragüés** 93
- A vueltas con el déficit exterior a principios del siglo XXI
  por **Ana Belén Gracia Andía** 122

✔ Punto de mira de la economía aragonesa, por **Luis Humberto Menéndez** 151

✔ Solapas de la cubierta
Historia empresarial de Aragón:
- Fundación Basilio Paraíso 156
- Grandes empresarios aragoneses 157

por **Luis Germán Zubero**

✔ Separador: Antonio Saura Atarés en Ibercaja 158

Editorial

Los habitantes de todo el mundo estamos asistiendo a una crisis global sin precedentes, cuya dimensión supera ampliamente las peores predicciones formuladas en los instantes iniciales del proceso. Esta situación se vive en un clima de preocupación, desconfianza y temor al futuro dado que la duración y el alcance efectivo resultan todavía difícilmente predecibles.

Después de un largo período en que aparentemente la «teoría de los ciclos» había dejado de tener sentido, era un concepto del pasado, parece como si de repente la estructura económica mundial se viniera abajo como una fila de fichas de dominó, empujadas en un principio por un leve soplo que, con el paso de los días, se está convirtiendo en vendaval. Las consecuencias finales todavía no pueden evaluarse con precisión porque estamos en pleno tornado. Además, a diferencia del fenómeno climatológico, la repercusión de las turbulencias económicas y financieras no es local sino global.

En la actualidad estamos comprobando con estupor cómo grandes emporios industriales y financieros sucumben, los desplomes bursátiles sitúan a los valores en niveles de décadas muy anteriores, el pulso industrial presenta importantes descensos, el consumo se contrae, las cifras de paro aumentan vertiginosamente, etc. Un escenario, en suma, que nos tiene abrumados. Aunque los Gobiernos de todos los países, juntos y separados, toman constantes iniciativas para enderezar este rumbo enloquecido, no parece que de momento se perciba con claridad el final del túnel y pueda anticiparse el punto de inflexión en que se inicie el proceso de recuperación.

Como no podía ser de otro modo, esta excepcional coyuntura ha suscitado todo tipo de reflexiones y análisis por parte de instituciones económicas, economistas, sociólogos, políticos, líderes de opinión, etc. El debate sobre las causas que han conducido a esta convulsa situación y las medidas que deberían adoptarse para salir de ella ocupan la primera línea de actualidad.

En este contexto, la dirección de la revista *Economía Aragonesa* ha creído de interés dedicar este número de modo monográfico a la «crisis», aportando el enfoque del problema desde la óptica de profesionales de distintas ramas: económica, periodística y sociológica. Consideramos que esta perspectiva multidisciplinar nos proporciona una visión de amplio espectro sobre la situación, gracias a la brillantez y solvencia de nuestros colaboradores.

Haciendo un repaso del contenido, lo iniciamos como es habitual, con el capítulo sobre coyuntura en el que nuestro colaborador **Enrique Barbero** efectúa el recorrido por la evolución económica reciente de las principales áreas del mundo, junto con la información sobre las magnitudes nacionales y regionales más relevantes.

En la sección **Instantánea económica, Alfredo Bachiller Cacho,** profesor de Finanzas de la Facultad de Económicas de Zaragoza lleva a cabo una enumeración de los, a su juicio, principales protagonistas de la crisis. Se trata del «quién es quién» de esta dinámica y su contribución al desarrollo de los acontecimientos.

En la sección de **Estudios monográficos,** «toma la pluma» en primer lugar **Francisco Bono Ríos,** economista, director de Estudios y Comunicación de Ibercaja y también director de esta revista. Con el título «Crisis económica: la historia interminable», el artículo efectúa un recorrido histórico de anteriores crisis, describe las especificidades de la actual e identifica los parámetros sobre los que debería asentarse la ansiada recuperación.

En segundo lugar, **Fernando González Urbaneja,** periodista de reconocido prestigio de diversos medios de comunicación, bajo el título «Instalados en la Gran Recesión: ¿cómo salir del agujero?» contempla el panorama desde la óptica que proporciona su actividad informativa.

De la tercera colaboración es autor **José Alegre Aragüés,** profesor de Teología y Ética Empresarial, que bajo el título «Crisis actual y valores éticos», pone el acento en la crisis de valores que sacude a la sociedad actual, responsable en gran parte de la situación que vivimos.

Por último, de la cuarta colaboración es autora **Ana Belén Gracia,** doctora en Economía y profesora de Economía de la Universidad de Zaragoza. Con el título «A vueltas con el déficit exterior a principios del siglo XXI», el artículo muestra la evolución reciente de las relaciones comerciales y financieras de España con el exterior, evidenciando cómo la magnitud del desequilibrio actual en la balanza por cuenta corriente representa una importante limitación al crecimiento de nuestra economía.

En la sección **Punto de mira,** el turno en este ejemplar corresponde al periodista Luis Humberto Menéndez. En su colaboración, relata, como siempre, el cúmulo de acontecimientos que han sucedido en nuestro entorno regional durante los últimos meses, enmarcados inevitablemente en el entorno de crisis global y nacional del que la economía regional no está exenta.

En las solapas de la cubierta, el profesor **Luis Germán** nos ilustra sobre dos hechos recientes vinculados al mundo empresarial aragonés: la constitución de la Fundación Basilio Paraíso y la publicación de la obra colectiva *Grandes Empresarios Aragoneses.*

Y, para terminar, el **Separador** continúa la serie sobre la colección de obras de arte que integran el patrimonio artístico de Ibercaja, ocupándonos esta vez de Antonio Saura Atarés.

Servicio de Estudios de Ibercaja

Coyuntura económica

- Entorno económico actual
- Internacional
- Nacional
- Economía aragonesa
- Instantánea económica
- Series estadísticas

Entorno económico actual

Comentario

2009: Recesión global

La magnitud de la crisis financiera internacional y la sobreoferta existente en determinadas ramas productivas están ampliando el alcance de la contracción económica global. Las pérdidas registradas en el sistema financiero por la exposición a los denominados «activos tóxicos», originados en Estados Unidos, superan ya el billón de dólares a cierre de 2008 y podrían llegar a duplicarse a lo largo de 2009. Asimismo, la acumulación de importantes *stock* en diferentes sectores (automóvil, vivienda, equipamiento del hogar, etc.) y el abrupto desplome de la demanda han ralentizado considerablemente los ritmos de producción, con el consiguiente reflejo en la actividad y el empleo.

El FMI estima que la economía mundial entrará en recesión en 2009, por primera vez en los últimos 60 años

En este contexto marcado por la incertidumbre, el Fondo Monetario Internacional (FMI) ha estimado que la economía mundial entrará en recesión en 2009, con una caída del PIB agregado en la horquilla entre el 0,5% y el 1%. Esta contracción histórica, inédita en los últimos 60 años, convertiría a 2009 en el ejercicio central de la crisis en curso, puesto que en 2010 la economía global retomaría pulso, pasando ya a tasas de crecimiento positivas.

A diferencia de episodios previos de crisis, las potencias occidentales están sufriendo el ajuste con mayor intensidad. El FMI anticipa un descenso del PIB de las economías avanzadas entre el 3% y el 3,5% interanual para 2009. Mientras, por su parte, los países emergentes están demostrando cierta solidez, especialmente China. No obstante, la fuerte reducción del comercio mundial, inherente al descenso de la demanda de inversión y consumo en Occidente, propicia una expectativa de notable enfriamiento de los ritmos de crecimiento de estas áreas para 2009 y 2010.

PROYECCIONES DE CRECIMIENTO DEL PIB.
(Tasas de variación anual en %)

		Proyecciones	
	2008	*2009*	*2010*
Economía mundial	3,2	De -1 a -0,5	De 1,5 a 2,5
Economías avanzadas	0,8	De -3,5 a -3	De 0 a 0,5
Estados Unidos	1,1	-2,6	0,2
Zona euro	0,9	-3,2	0,1
Japón	-0,7	-5,8	-0,2
Economías emergentes y en desarrollo	6,1	De 1,5 a 2,5	De 3,5 a 4,5

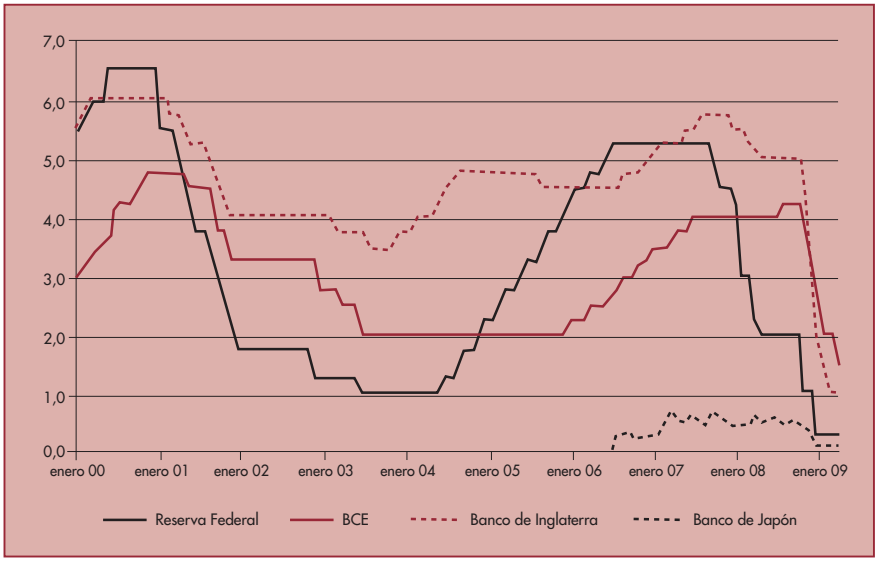
Fuente: World Ecomomic Outlook (FMI) –marzo 2009– y elaboración propia.

En estas adversas coordenadas, las autoridades de política económica continúan implementando medidas extraordinarias de reactivación. En materia fiscal, los programas de gasto en infraestructuras y apoyo a familias, sistemas financieros y sectores productivos estratégicos se siguen sucediendo en todo el mundo. De este modo, las cuentas públicas se han cerrado en la mayoría de los países con déficit relevantes en 2008 y las perspectivas anticipan una ampliación del importe de los números rojos en el ejercicio 2009.

Los Bancos Centrales agotan su margen de maniobra convencional con tipos de interés en mínimos y emprenden nuevas medidas cuantitativas

Los Bancos Centrales han agotado prácticamente su margen de maniobra en los últimos meses, con la aplicación de agresivas rebajas en los tipos de interés de intervención. La Reserva Federal, en una decisión sin precedentes, situó el tipo de interés de referencia en la horquilla entre el 0% y el 0,25% en diciembre de 2008. El Banco de Inglaterra ha recorrido un camino similar, encontrándose el tipo de intervención en el 1% desde comienzos de febrero, lo que representa igualmente una cota mínima en la historia de esta institución. El Banco Central Europeo ha disminuido también el nivel de los tipos de interés hasta el 1,50%, rompiendo a la baja el mínimo histórico del 2% alcanzado en 2003. En paralelo, las autoridades monetarias han emprendido nuevas medidas cuantitativas, como la compra de deuda pública a largo plazo, para proporcionar estímulos adicionales que complementen la efectividad de las políticas convencionales.

TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN (%)



Fuente: Reserva Federal, BCE, BoE, BoJ y elaboración propia.

La debilidad de la economía mundial mantiene los precios de las materias primas en niveles contenidos

La debilidad de la economía mundial mantiene los precios de las materias primas en niveles contenidos. Esta coyuntura contribuye a que, a pesar de la laxitud monetaria vigente, las presiones inflacionistas se hallen plenamente controladas. Incluso, algunas voces comienzan a advertir de la posibilidad de entrada en un eventual proceso deflacionista, que podría activarse precisamente por la falta de tono del consumo y la inversión y el languidecimiento del coste de los aprovisionamientos básicos.

La vertiginosa caída de la demanda interna acelera la traslación de la crisis al empleo en España

La economía española evidencia ya de manera manifiesta el abrupto deterioro que venían anticipando todos los indicadores desde mediados del año pasado. En particular, la vertiginosa retracción de la demanda interna está acelerando y amplificando la traslación del impacto de la crisis al mercado de trabajo. La Encuesta de Población Activa (EPA), que elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE), cifraba en 3,2 millones de personas el número de desempleados en diciembre de 2008, lo que equivale a una tasa de paro del 13,91%. Las previsiones apuntan a que el enfriamiento de la actividad económica y del mercado laboral continuará en los próximos trimestres.

Internacional

Coyuntura internacional

CUADRO COYUNTURAL INTERNACIONAL
(Tasas de variación anual en %)

	Fecha	*Zona euro*	*Alemania*	*España*	*Estados Unidos*	*Francia*	*Italia*	*Japón*	*China*	*Reino Unido*
PIB	IV Trim. 08	-1,3	-1,6	-0,7	-0,8	-1,0	-2,6	-4,6	6,8	-1,9
Prod. Ind.	IV Trim. 08	-1,6	0,0	-7,3	-1,8	-2,6	-4,3	-3,3	5,7	-2,8
Precios	IV Trim. 08	1,1	1,1	1,4	0,1	1,2	2,4	1,0	1,2	4,1
Tasa paro	IV Trim. 08	7,5	7,3	13,9	5,8	7,7	6,7	4,0	ND	5,7

Fuente: INE, Comisión Europea, BCE, Eurostat, OCDE y elaboración propia.

En el cuarto trimestre de 2008 se han generalizado los índices negativos de crecimiento económico

Durante el cuarto trimestre de 2008 se han generalizado los índices negativos de crecimiento económico en la mayoría de los países occidentales. De este modo, el perfil evolutivo del PIB, que ya mostraba una clara inflexión entre julio y septiembre de 2008, acentúa su tendencia bajista. La contracción de la actividad ha sido de mayor alcance en Japón (-4,6%) e Italia (-2,6%). La excepción, una vez más, aparece en la economía china, que conserva una tasa de incremento del PIB netamente positiva (6,8%) en el cuatro trimestre, aunque muy inferior a la de los períodos precedentes.

Especialmente significativo resulta el vertiginoso descenso de la contribución de la demanda interna, que había sido el principal motor en la etapa expansiva comprendida entre 2003 y 2007. En concreto, a lo largo del último trimestre de 2008, únicamente Alemania ha conservado tasas positivas de aportación de la demanda interna al PIB, mientras que el resto de las grandes economías mundiales han experimentado importantes retrocesos.

Las turbulencias en los mercados bursátiles e inmobiliarios, el endurecimiento en las condiciones de acceso al crédito, la inestabilidad en el mercado de trabajo y, en general, la falta de confianza de los agentes económicos configuran un panorama complejo que ha activado un frenazo drástico en las decisiones de consumo de las familias y de inversión en las empresas a nivel global.

Conforme constatamos ya, en el tercer trimestre de 2008, la disminución de los niveles de actividad, que en los comienzos de la crisis se concentró en el sector inmobiliario, se extiende rápidamente al conjunto de la economía. Los índices de producción industrial de Estados Unidos, Europa y Japón evidencian la magnitud del ajuste en las compañías manufactureras ante el abrupto descenso de la demanda. Igualmente, empiezan a aflorar ya los primeros síntomas de debilitamiento en el sector servicios, en forma de menores flujos turísticos internacionales, por ejemplo.

Las Administraciones Públicas ejercen, lógicamente, cierto contrapeso a través del impulso a iniciativas de desarrollo de infraestructuras y la implementación de planes de apoyo a familias, empresas y entidades financieras.

La inflación se contiene por el abaratamiento de las materias primas y la atonía de la demanda

Los precios de las materias primas sostienen, en los meses iniciales de 2009, los niveles que alcanzaron en la recta final del año pasado. Los máximos registrados en el verano de 2008, que en el petróleo llegaron a triplicar las cotas actuales, han quedado atrás. Las expectativas de prolongación de la atonía de la demanda internacional posponen un eventual repunte del coste de las materias primas a medio plazo, aunque proliferen los acuerdos entre los países productores para llevar a cabo descensos coordinados en la generación y reducir, de esta manera, los excesos de oferta.

En este marco, los índices de precios al consumo exhiben una marcada contención. Incluso, debido al efecto base de la energía, es muy probable que en la parte central de 2009 asistamos a tasas de crecimiento negativas de la inflación que, no obstante, volverán a niveles positivos en el cuatro trimestre. En todo caso, la inflación subyacente –excluida energía y alimentos no elaborados– presenta una considerable relajación, coherente con la necesidad de las empresas de ajustar márgenes y de las menores reivindicaciones salariales de los trabajadores en un contexto de aumento del desempleo.

Las cuentas públicas padecen, simultáneamente, el doble impacto del descenso de los ingresos fiscales y la expansión del gasto público, cerrando el ejercicio 2008 con déficit en la práctica totalidad de los Estados occidentales. Además, el deterioro adicional previsto para el entorno económico ampliará el tamaño de los desequilibrios presupuestarios en 2009. El FMI estima que, en promedio, los países desarrollados han incurrido en déficit públicos equivalentes al 4,1% del PIB en 2008 y esta ratio se elevará al 6,7% del PIB en 2009 y al 7,6% del PIB en 2010.

El mercado global de emisiones de Deuda Pública está recibiendo una inusitada afluencia

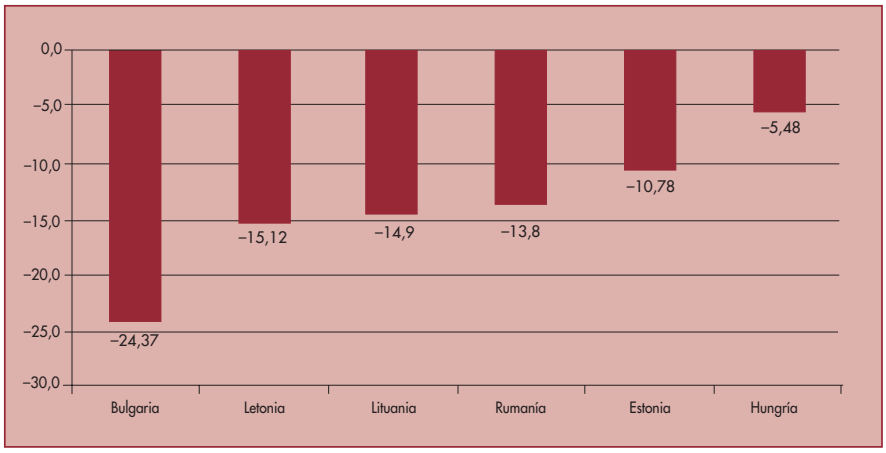
Por lo tanto, el mercado global de emisiones de Deuda Pública está recibiendo una inusitada afluencia en los últimos meses, que se prolongará durante todo el año. Así, la calidad crediticia y la percepción sobre las perspectivas macroeconómicas de cada país se convierten en variables cruciales para facilitar la colocación y fijación de precios de estos instrumentos entre los inversores internacionales.

Las economías emergentes denotan ya cierto agotamiento en su capacidad de resistencia ante la crisis. La reducción de las exportaciones a Estados Unidos y Europa y el prolongado tensionamiento en los mercados financieros explican las menores expectativas de dinamismo de Asia y Europa del Este en los próximos trimestres. De hecho, por ejemplo, el Banco Mundial prevé una contracción del comercio mundial de mercancías del 2,1% en 2009, tras una tendencia de crecimiento firme en el último lustro.

En particular, diferentes organismos y agencias de calificación han alertado, en los últimos meses, de las dificultades que pueden atravesar algunos países de Europa del Este, que acumulan importantes déficit en sus balanzas por cuenta corriente y requieren por tanto ingentes volúmenes de financiación exterior. Entre ellos, destacan Bulgaria, Rumanía, Hungría y los países bálticos.

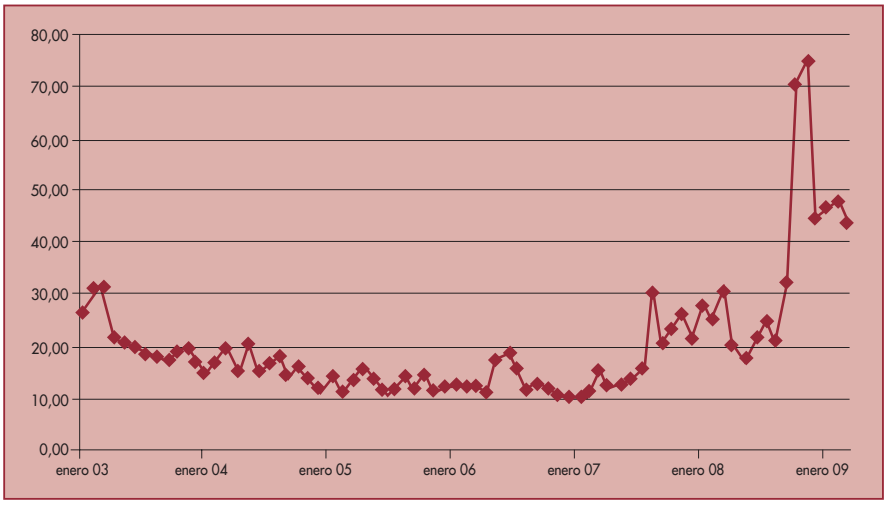
Obviamente, las economías latinoamericanas no están exentas de riesgo en este escenario, sobre todo aquellas más dependientes de las exportaciones a Estados Unidos, como México. Sin embargo, las reformas estructurales y la mayor ortodoxia en la gestión macroeconómica, que ha caracterizado su evolución en los últimos años, minoran las probabilidades de impactos severos en la región.

SALDO DE LA BALANZA POR CUENTA CORRIENTE 2008 (% PIB)



Fuente: FMI – World Economic Outlook Database y elaboración propia.

VOLATILIDAD BURSÁTIL - ÍNDICE VIX (%)



Fuente: Bloomberg y elaboración propia.

La tendencia bajista y la volatilidad siguen caracterizando la evolución de las Bolsas

La tendencia bajista y la volatilidad han seguido siendo las características dominantes en el primer trimestre de 2009 en las Bolsas mundiales. Los descensos acumulados se mueven en torno al 10% en las principales plazas en lo que llevamos de año con respecto al cierre de diciembre de 2008, con algunas semanas especialmente críticas a principios de marzo. Además, el grado de volatilidad de las cotizaciones continúa moviéndose en máximos históricos. La normalización de la volatilidad bursátil será, sin duda, una primera señal de estabilización de la coyuntura financiera y, en gran medida también, un indicador adelantado de la ansiada recuperación de la actividad económica.

Los tipos de cambio entre divisas no han registrado variaciones relevantes

Los tipos de cambio entre divisas no han registrado variaciones relevantes en la parte final de 2008 y el primer trimestre de 2009. Tras la fuerte revalorización del euro en su cruce con el dólar norteamericano, el yen japonés y la libra esterlina en 2008, la progresiva equiparación de los tipos de interés a ambos lados del Atlántico ha hecho remitir las presiones apreciadoras del euro frente al dólar durante el primer trimestre de 2009.

Nacional

Coyuntura nacional

La inercia de la primera parte del año permite que la economía española haya crecido un 1,2% en 2008

La demanda interna privada es el principal factor explicativo del drástico ajuste en el crecimiento

La economía española ha finalizado 2008 con un avance interanual del PIB del 1,2%, de acuerdo con la información proporcionada por la Contabilidad Nacional que publica el INE. La inercia del crecimiento en la primera parte del año ha permitido compensar la espectacular caída de la actividad económica en el cuarto trimestre. Entre octubre y diciembre, el PIB español ha experimentado un descenso interanual del 0,8% y encadena el segundo trimestre de crecimiento negativo con respecto al trimestre anterior, lo que certifica técnicamente la entrada en recesión de la economía española.

La demanda interna es el principal factor explicativo del drástico ajuste en el crecimiento experimentado durante 2008. El desplome de la inversión en construcción (-5,3%), especialmente acuciado en el cuarto trimestre del ejercicio (-12,1%), y el estancamiento del gasto en consumo de los hogares (0,1%), anteriores motores de la economía nacional, explican esta dinámica. Entre otros argumentos, los efectos indirectos de la crisis financiera internacional, el abrupto cambio de ciclo en el mercado inmobiliario doméstico, la creciente incertidumbre en el mercado de trabajo y el prolongado repunte de los tipos de interés hasta octubre paralizaron los proyectos de inversión en la construcción y las decisiones de gasto de las familias.

ECONOMÍA ESPAÑOLA

Tasa interanual de crecimiento (%)	*2007*	*2008*	*1 T 2008*	*2 T 2008*	*3 T 2008*	*4T 2008*
PIB pm	3,7	1,2	2,6	1,8	0,9	-0,8
Gasto en consumo final hogares	3,4	0,1	2,1	1,1	0,1	-2,8
Gasto en consumo final AA.PP.	4,9	5,3	3,6	4,9	5,9	5,6
Formación bruta de capital fijo	5,3	-3,0	2,8	-0,2	-3,2	-11,2
Bienes de equipo	10,0	-1,1	5,7	2,2	-0,6	-12,5
Construcción	3,8	-5,3	0,4	-2,3	-6,4	-12,1
Otros productos	3,9	1,9	6,6	3,7	3,5	-6,9
Demanda nacional (aportación al PIB)	4,4	0,2	2,8	1,5	0,1	-3,8
Exportaciones de bienes y servicios	4,9	0,7	4,4	4,2	1,5	-7,1
Bienes	4,3	0,9	4,1	4,7	3,0	-9,2
Servicios	6,1	0,2	5,0	3,1	-1,5	-2,2
Importaciones de bienes y servicios	6,2	-2,5	4,0	2,4	-1,1	-14,7
Bienes	4,8	-2,7	4,7	2,9	-1,0	-16,2
Servicios	11,8	-1,7	1,4	0,6	-1,6	-9,0
Demanda externa (aportación al PIB)	-0,7	1,0	-0,2	0,3	0,8	3,0

FUENTE: Contabilidad Nacional Trimestral. INE.

Mientras, hasta el tercer trimestre de 2008, los bienes de equipo mantuvieron un tono muy superior al consumo y la inversión en construcción. No obstante, el deterioro generalizado del entorno económico ha arrastrado también a esta rúbrica en la parte final del año, registrando una contracción del 12,5% interanual en el cuarto trimestre. De este modo, en conjunto, la formación bruta de capital fijo retrocede un 3% en 2008.

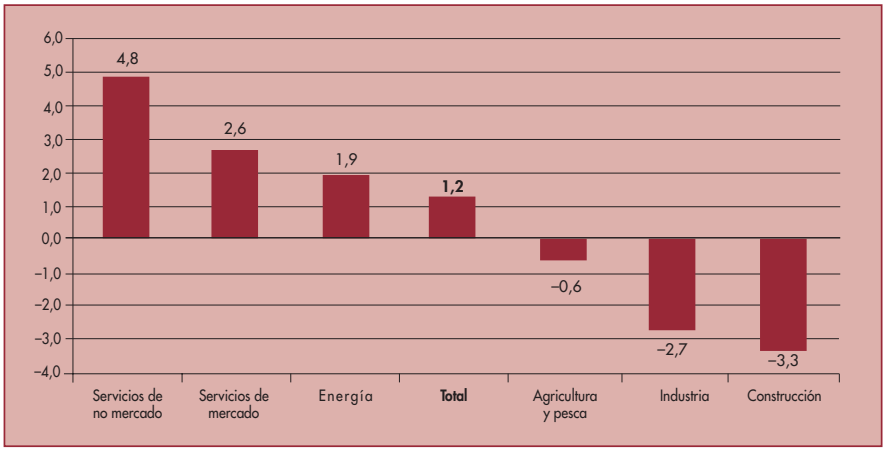
Las Administraciones Públicas han continuado llevando a cabo políticas anticíclicas para compensar el descenso de la actividad vinculado al sector privado. Así, el gasto público en consumo final avanza un 5,3% en 2008, describiendo una trayectoria creciente a lo largo del ejercicio. Esta aportación permite que la contribución de la demanda interna al crecimiento del PIB sea todavía ligeramente positiva en 2008 (0,2%), pero muy inferior con respecto a 2007 (4,4%).

El desplome de la demanda interna contiene las importaciones y la recesión europea limita el avance de las exportaciones

En cuanto al sector exterior, la reducción de la intensidad de la demanda nacional y el descenso de los precios del petróleo han traído consigo una importante caída del volumen de importaciones en el cuarto trimestre de 2008 (–14,7%). Debido a esta evolución, las importaciones totales de bienes y servicios disminuyen un 2,5% interanual en 2008. En paralelo, la recesión europea, que ha ralentizado la demanda de los principales destinos comerciales de la producción española, condiciona el comportamiento de las exportaciones. Las ventas de bienes y servicios al exterior progresan un exiguo 0,7% en 2008.

En síntesis, la caída de las importaciones y el leve aumento de las exportaciones permite que, por primera vez en los últimos años, el sector exterior contribuya posi-

RAMAS DE ACTIVIDAD ((OFERTA). IV TRIMESTRE 2008
(% variación anual)



Fuente: Contabilidad Nacional Trimestral, INE.

tivamente al crecimiento del PIB español (1%) y se reduzca el desequilibrio en la balanza comercial.

Los servicios demuestran una relevante capacidad de resistencia

Desde la perspectiva de la oferta, nuevamente el epígrafe de los servicios de no mercado constituye el más dinámico en el cuarto trimestre del año, con un incremento del 4,8% interanual. Por su parte, los servicios de mercado demuestran también una relevante capacidad de resistencia en tiempos de crisis, y su volumen aumenta un 2,6% con respecto al cuatro trimestre de 2007. La energía es el tercer capítulo con crecimiento positivo, un 1,9%.

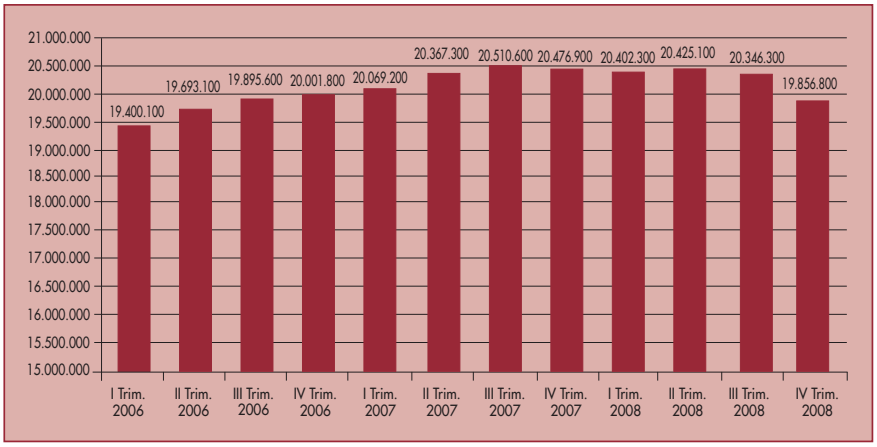
En el otro platillo de la balanza, las ramas agrícola y pesquera decrecen un 0,6% y la construcción y la industria asumen la mayor parte del ajuste en la producción, con descensos en el cuarto trimestre del 3,3% y el 2,7%, respectivamente.

El mercado de trabajo ha padecido un cuarto trimestre de 2008 muy negativo

El mercado de trabajo ha padecido un cuarto trimestre de 2008 muy negativo, profundizando en las tendencias ya apuntadas en el trimestre anterior. De acuerdo con la Encuesta de Población Activa, el número de ocupados en diciembre ha caído hasta los 19,8 millones de personas, lo que supone un descenso de casi 500.000 empleos en un solo trimestre, frente a los 80.000 perdidos entre junio y septiembre. De esta manera, los volúmenes de ocupación vuelven a niveles de mediados de 2006.

Simultáneamente, la afluencia de nuevos activos al mercado de trabajo apenas ha cedido entre octubre y diciembre de 2008, con la incorporación a la población activa, en términos netos, de 120.000 personas en ese período (vs. 138.000 en el tercer trimestre). La escasa capacidad de absorción de estos nuevos activos y el descenso de los índices de ocupación elevan el número de desempleados hasta los 3,2 millones de personas a cierre de 2008, situando la tasa de paro en el 13,91%.

NÚMERO DE OCUPADOS



Fuente: Encuesta de Población Activa (EPA), INE y elaboración propia.

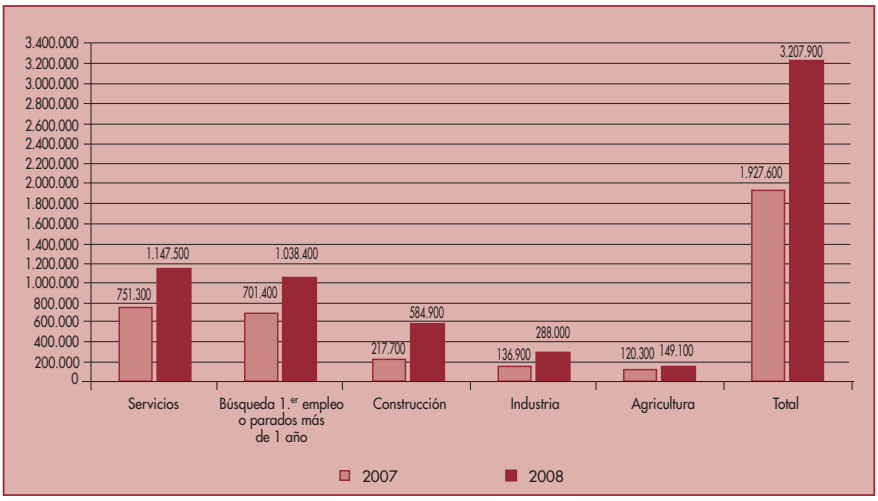
En la desagregación por sectores, según la Encuesta de Población Activa (EPA), el desempleo ha aumentado en todas las ramas a lo largo de 2008. En particular, la construcción y la industria han más que duplicado el número de parados, con 584.000 y 288.000 personas sin empleo, respectivamente, en diciembre de 2008. Estas cifras resultan coherentes con las observadas en la actividad económica por sectores. La pujanza de los servicios no ha impedido que el desempleo en esta rama haya crecido también desde las 750.000 personas a cierre de 2007 hasta los 1,15 millones actuales.

La inflación reporta un soplo de oxígeno para las economías familiares y las empresas

La trayectoria de la inflación reporta un soplo de oxígeno para las economías familiares y las empresas en este complicado panorama macroeconómico. El recorte de los precios de la energía, con el petróleo en la horquilla de los 40-50 dólares en la recta final de 2008 y el primer trimestre de 2009, y la menor presión de la demanda interna han llevado al crecimiento del IPC hasta cotas inéditas en el pasado inmediato (0,7% en febrero de 2009).

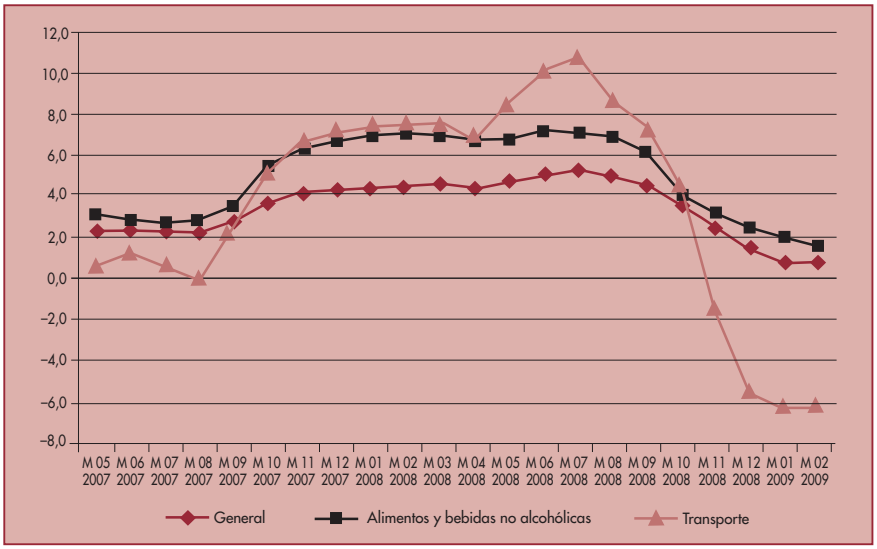
De hecho, la contención de la inflación subyacente –ex energía y alimentos no elaborados– y el efecto base de los precios del petróleo –en máximos en la primavera y el verano de 2008– permiten anticipar niveles negativos de crecimiento del IPC en la parte central de 2009. Esto no significa, sin embargo, que la economía nacional vaya a iniciar, ineludiblemente, un proceso de deflación o decrecimiento continuado de los precios de los bienes y servicios. Se trata más bien de una excepcionalidad temporal derivada de la confluencia de los mencionados factores estadísticos (efecto base energético) y coyunturales (desplome de la demanda interna). En todo caso, la inflación continuará en cifras reducidas en los próximos trimestres.

NÚMERO DE PARADOS



Fuente: Encuesta de Población Activa (EPA), INE y elaboración propia.

EVOLUCIÓN DEL IPC
(% aumento interanual)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) y elaboración propia.

INDICADOR DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR (ICO)

Fuente: Instituto de Crédito Oficial (ICO) y elaboración propia.

La recuperación de la confianza de los consumidores será crucial para empezar a vislumbrar luz al final del túnel

En este contexto, la recuperación de la confianza de los consumidores será crucial para empezar a vislumbrar luz al final del túnel de la crisis económica. En este sentido, conviene subrayar que tras la firme caída del indicador que elabora el Instituto de Crédito Oficial (ICO) a lo largo de 2008, constatamos al menos una cierta estabilización en los primeros meses de 2009. La eventual consolidación de este punto de inflexión fijaría el suelo del consumo en los niveles actuales. Como factores determinantes, la inflación y los tipos de interés influirán en dirección positiva y la incertidumbre general y el empleo en la negativa.

Economía aragonesa

Coyuntura regional

La economía aragonesa se contrae en el cuarto trimestre de 2008

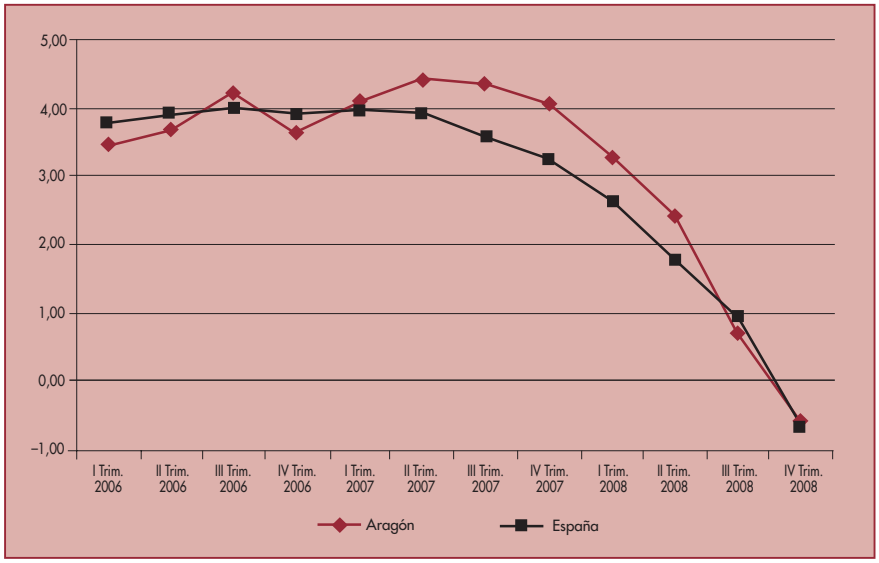
La EXPO ha sido un elemento diferencial para la economía regional en 2008

La economía aragonesa ha mantenido su trayectoria paralela al conjunto nacional en el cuarto trimestre de 2008, experimentando una contracción interanual del PIB del 0,6% en ese período. Gracias a la inercia acumulada en la primera parte del ejercicio, la Comunidad completa 2008 con un aumento del PIB del 1,3%, una décima por encima del promedio nacional, a pesar del marcado perfil decreciente descrito en la evolución trimestral durante el año.

El impacto de la celebración de la Exposición Internacional de 2008 en Zaragoza y la culminación del plan de acompañamiento del evento (infraestructuras) han sido fundamentales para amortiguar el enfriamiento generalizado de la actividad económica en la región. Al igual que en el resto del país, el consumo de los hogares se ha estancado, la inversión en construcción ha iniciado un importante proceso de ajuste y las Administraciones Públicas han ejercido de contrapeso a la languidez de la demanda del sector privado.

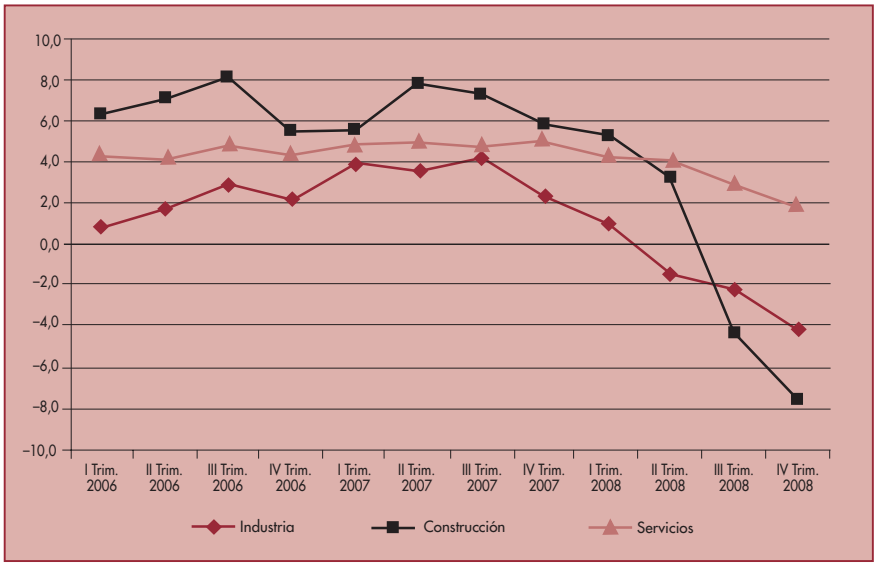
Desde la perspectiva de la oferta, las conclusiones por sectores resultan muy similares a las comentadas para la economía española. La construcción evidencia un

EVOLUCIÓN DEL PIB
(% crecimiento interanual)



Fuente: INE, Fundear y elaboración propia.

EVOLUCIÓN DEL VAB SECTORIAL EN ARAGÓN
(% variación interanual)



FUENTE: Fundear y elaboración propia.

veloz y profundo deterioro en el segundo semestre que, previsiblemente, se prolongará durante 2009. Mientras, la industria, que había comenzado la contracción en el segundo trimestre de 2008, acusa la debilidad de la demanda internacional y nacional y, en el caso de Aragón, las dificultades que atraviesa el sector de la fabricación de automóviles y componentes. Al contrario, los servicios demuestran solidez y, a pesar de desacelerar su ritmo de crecimiento, se mantienen en tasas de avance todavía positivas en el segundo semestre de 2008.

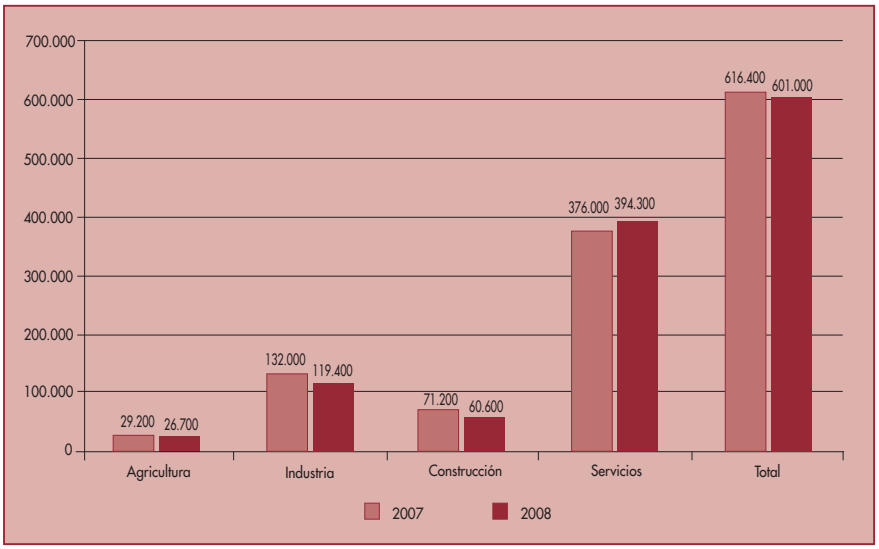
Las cifras del cuarto trimestre evidencian ya el impacto de la crisis en el mercado de trabajo aragonés

Las cifras del cuarto trimestre, sin el efecto extraordinario de la EXPO, evidencian ya nítidamente el impacto de la crisis en el mercado de trabajo aragonés. De acuerdo con la Encuesta de Población Activa (EPA), el número de ocupados ha caído, por primera vez en los últimos años, en 15.400 personas entre octubre y diciembre de 2008. Por sectores, la agricultura, la industria y la construcción pierden 2.500, 12.600 y 10.600 ocupados, respectivamente. No obstante, los servicios cuentan a finales de 2008 con 18.300 ocupados más que un año antes.

La tasa de paro en Aragón asciende ya al 9,71% de la población activa

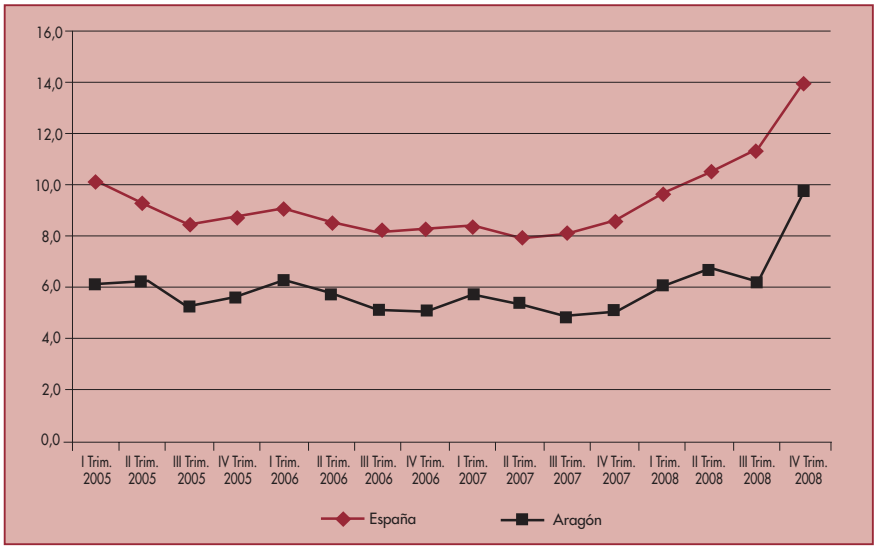
En este marco de destrucción de empleo y continuidad en el aumento de la población activa, la tasa de paro en Aragón se ha elevado hasta el 9,71% en el cuarto trimestre de 2008, desde el 6,23% de septiembre de 2008 y del 5,09% de diciembre de 2007. No obstante, a pesar de este ascenso vertical, Aragón sigue en el grupo de comunidades con menor índice de desempleo.

NÚMERO DE OCUPADOS EN ARAGÓN



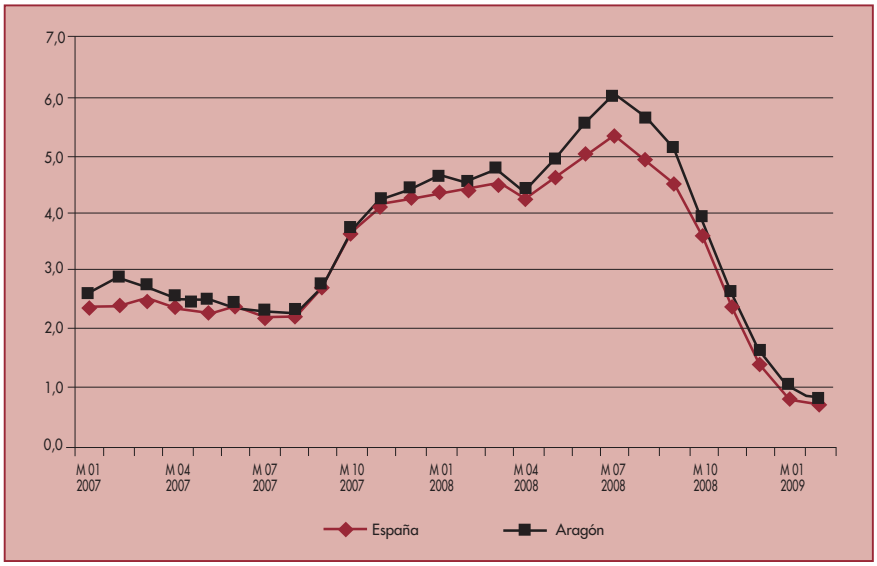
Fuente: Encuesta de Población Activa (EPA), INE y elaboración propia.

EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO (%)



Fuente: Encuesta de Población Activa (EPA), INE y elaboración propia.

EVOLUCIÓN DEL IPC
(% variación interanual)



Fuente: INE y elaboración propia.

La inflación presenta una marcada tendencia decreciente

Los precios de los bienes y servicios en Aragón presentan también una marcada tendencia decreciente. En concreto, el IPC en la Comunidad Autónoma registró un aumento interanual del 0,8% en febrero de 2009, muy lejos de los máximos alcanzados en el verano de 2008 (6% en julio y 5,6% en agosto).

En los próximos meses, en línea con la economía española, las cotas de crecimiento de la inflación en Aragón serán mínimas, o incluso negativas, aunque a cierre del ejercicio retornarán, previsiblemente, a niveles en la horquilla entre el 1,5% y el 2%. De este modo, disminuirá la presión sobre los costes laborales de las empresas españolas y aragonesas y, por consiguiente, sobre la competitividad en los mercados exteriores, aunque la tendencia de moderación en los precios será global.

2009 será un año difícil también para la economía aragonesa

En definitiva, 2008 ha sido el año del cambio de ciclo en la economía aragonesa, con una especial virulencia del ajuste en el cuarto trimestre. El veloz y profundo deterioro de los indicadores de la actividad económica y del mercado de trabajo así lo reflejan. En línea con las previsiones globales y para España, 2009 será un año difícil también para la economía aragonesa, anticipándose una considerable contracción del PIB y la continuidad en el repunte del desempleo.

Este informe ha sido elaborado con los datos disponibles a 23 de marzo de 2009

Indicadores económicos

INDICADORES DE LA ECONOMÍA ARAGONESA

					% Var. interanual	
Actividad (oferta)	*Fuente*	*Unidad*	*Fecha*	*Dato*	*Aragón*	*España*
Energía facturada	ERZ	MWH	III TRIM 08	2.377.570	10,5	–
Tráfico aéreo de pasajeros	M.º Fomento	Personas	Ene.-Dic. 08	592.520	16,1	-3,0
Tráfico aéreo de mercancías	M.º Fomento	Miles de TN	Ene.-Dic. 08	21.440	6,4	0,0
Tráfico carretera de mercancías	M.º Fomento	Miles de TN	III TRIM 08	25.828	9,6	-8,8
Ventas de cemento	OFICEMEN	TM	Ene.-Jul. 08	974.944	-18,6	-11,4
Licitación oficial	M.º Fomento	Miles de euros	Ene.-Dic. 08	1.176.927	-22,4	4,1
Viviendas iniciadas	M.º Fomento	Viviendas	Ene.-Dic. 08	6.296	-56,3	-56,5
Viviendas terminadas	M.º Fomento	Viviendas	Ene.-Dic. 08	18.076	16,7	-4,1
Pernoctaciones est. hoteleros	INE	Miles de pers.	Ene.-Dic. 08	5.235,1	10,6	-1,6
-Españoles	EOH	Miles de pers.	Ene.-Dic. 08	4.434,8	9,9	-3,4
-Extranjeros	EOH	Miles de pers.	Ene.-Dic. 08	857,7	22,8	-0,2
Utilz. capacidad productiva	IAEST/MCYT	Porcentaje	IV TRIM 08	65,0	-18,8	-9,1
Índice de clima industrial	INE	Índice	Febrero 09	-38,2	-384,8	-429,4
Índice de producción industrial	INE	Índice	Dic. 08	78,8	-17,1	-6,5
Consumo e inversión (DEM)						
Gasto medio por persona	INE/IAEST	Euros	IV TRIM 06	10.684	ND	ND
Matriculaciones de turismos	Tráfico	Turismos	Ene.-Dic. 08	28.900	-28,9	-27,5
Importación de bienes consumo	Aduanas	Mill. de euros	Ene.-Dic. 08	2.254	-30,8	-7,8
Importación bienes capital	Aduanas	Mill. de euros	Ene.-Dic. 08	662	-27,4	-18,3
Matriculación vehículos industriales	DGT/IAEST	Vehículos	Ene.-Dic. 08	13.167	-37,0	-43,7
Sector exterior (DEM)						
Importaciones de bienes	Aduanas	Mill. de euros	Ene.-Dic. 08	8.480,8	-11,2	0,6
Exportaciones de bienes	Aduanas	Mill. de euros	Ene.-Dic. 08	8.010,5	-2,8	3,7
Mercado de trabajo						
Población activa	INE	Miles de pers.	IV TRIM 08	664,6	2,3	2,9
Población ocupada	INE	Miles de pers.	IV TRIM 08	601,0	-2,5	-3,0
Población parada	INE	Miles de pers.	IV TRIM 08	63,6	92,2	66,4
Tasa de paro encuestado	INE	Porcentaje	IV TRIM 08	9,6%	4,5	5,3
Paro registrado	INEM	Miles de pers.	Febrero 09	77,0	83,2	50,4
Tasa de paro registrado	INEM	Porcentaje	Febrero 09	11,6%	79,0	46,1
Contratación	INEM	N.º contratos	Ene.-Dic. 08	385.591	-19,2	-10,8
Afiliados a la Seguridad Social	MTAS	Personas	Febrero 09	554	-6,3	-5,7
Precios						
IPC	INE	Índice	Febrero 08	106,0	0,8	0,7
Coste laboral medio (trab. y mes)	INE	Euros	IV TRIM 08	2.502,5	2,9	5,4
Precio de la gasolina	IAEST	Céntimos	Enero 09	84,5	-23,1	–
Precio m^2 vivienda libre	M.º Vivienda	Euros/m^2	IV TRIM 08	1.864,7	-3,4	-3,2
Sector financiero						
Hipotecas	INE/IAEST	Mill. de euros	Dic. 08	629,7	24,5	-23,6
Depósitos sector privado	B. de España	Mill. de euros	IV TRIM 08	33.489	12,0	9,1
Créditos sector privado	B. de España	Mill. de euros	IV TRIM 08	49.600	7,1	6,5

CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA ARAGONESA EN LOS AÑOS 2006-2007-2008 (SERIE ACTUALIZADA TRAS LA ÚLTIMA REVISIÓN DEL INE)

		2006	*2007*	*1 trim. 08*	*2 trim. 08*	*3 trim. 08*	*4 trim. 08*	*2008*
DEMANDA								
Consumo privado	Aragón	3,9	3,6	1,9	1,4	-0,4	-2,6	0,0
	España	3,7	3,1	1,8	1,2	0,1	-2,2	0,1
FBCF Bienes de equipo	Aragón	8,3	12,5	7,5	2,4	-0,9	-6,9	0,6
	España	10,4	11,6	6,3	2,6	-0,1	-7,9	-0,1
FBCF Construcción	Aragón	7,4	7,6	6,3	3,8	-7,1	-10,2	-2,8
	España	6,0	4,0	1,3	-2,4	-7,3	-10,9	-5,3
OFERTA								
VAB Industria y energía	Aragón	2,8	3,8	1,0	-1,5	-2,2	-4,1	-1,5
	España	2,6	2,7	0,4	-1,8	-2,2	-4,8	-2,0
VAB Construcción	Aragón	6,2	7,1	4,9	3,1	-4,5	-7,6	-1,3
	España	5,0	3,8	1,4	4,0	-4,6	-8,0	-3,3
VAB Servicios	Aragón	4,2	4,6	3,9	4,0	2,9	1,9	3,3
	España	4,1	4,2	3,7	3,7	2,9	1,7	3,1
PIB								
PIB total	Aragón	3,7	4,2	3,1	2,4	0,7	-0,6	1,3
	España	3,9	3,8	2,7	1,8	0,9	-0,7	1,2
	Zona euro	2,8	2,6	2,2	1,5	0,8	-1,4	0,7

Fuente: Departamento de Economía, Hacienda y Empleo del Gobierno de Aragón e INE.

Instantánea económica

Protagonistas de la crisis económico-financiera

Por **Alfredo Bachiller Cacho**
Profesor de finanzas. Facultad de CC.EE. y EE. (Universidad de Zaragoza)

Introducción

Los protagonistas de la mayor crisis financiera de la historia desde la Segunda Guerra Mundial tienen nombres y apellidos. El periódico británico *The Guardian* señala que 25 personajes han jugado un papel decisivo en el desarrollo de este proceso.

Por mi parte, he reducido algunos, que en mi opinión eran «poco» relevantes, pero a cambio he añadido algunas instituciones de las que se ha hablado muy poco. A continuación hago un resumen teniendo en cuenta que, ni son todos los que están, ni están todos los que son.

Que cada cual opine, añada o elimine aquellos con los que no esté de acuerdo.

Los protagonistas

Alan Greenspan

Presidente de la Reserva Federal entre 1987 y 2006, se alza con el primer puesto. Tras una vida prácticamente entera dedicada al organismo regulador y retirado como un auténtico héroe, Greenspan pasará a la historia, entre otros aspectos, por su defensa del libre mercado, su capacidad para rescatar a la economía de Estados Unidos del colapso financiero de 1987 y de mitigar los devastadores efectos derivados de los ataques terroristas del 11-S.

Greenspan es, para muchos expertos, el principal culpable de la crisis al permitir la formación de una gran burbuja inmobiliaria gracias a unos tipos de interés bajos y a la ausencia de regulación en torno a los préstamos hipotecarios. Apoyó los préstamos *subprime* e instó a los hipotecados a cambiar tipos fijos por variables, lo que dejó a muchos de ellos al descubierto, incapaces de hacer frente a sus compromisos cuando los tipos subieron. Durante años, Greenspan también defendió el *boom* de los derivados, un mercado que apenas existía cuando se hizo con las riendas de la Reserva Federal y que bajo su mandato creció considerablemente.

De hecho, *The Guardian* le acusa de haber protegido a un mercado que ha provocado muchos de los problemas actuales. La publicación destaca, no obstante, que Greenspan también ha sido capaz de reconocer sus errores. Por ejemplo, afirmó temer que una excesiva regulación para proteger a los accionistas podría dañar Wall Street, al limitar la capacidad innovadora del sistema financiero, aunque la experiencia ha demostrado que más bien ocurre lo contrario.

Mervyn King

Gobernador del Banco de Inglaterra. Cuando accedió al cargo en Threadneedle Street, la economía del Reino Unido crecía al 3% y la inflación se situaba en el 1,4%. En su primera

reunión rebajó los tipos al 3,5% y su ambición consistía en que la política monetaria del Banco llegara a ser «aburrida». Cuando la crisis estalló, King insistía en que no se transformaría en una crisis internacional. De hecho, en un primer momento, se negó a inyectar liquidez al sistema financiero e insistía en que no habría rescates bancarios.

Ahora, algunos miembros del Tesoro británico aseguran que debería haber sido «más proactivo». *The Guardian* le acusa de falta de previsión ante la burbuja inmobiliaria y de ausencia de medidas, así como de no haber anticipado la recesión del país y haber actuado con mayor celeridad a la hora de recortar los tipos de interés.

Ben Bernanke

Es otro de los reguladores gubernamentales. El actual presidente de la Reserva Federal –en el cargo desde febrero de 2006– ha coordinado las inyecciones de liquidez y la bajada de los tipos de interés para dar confianza a la economía.

Ante la mala marcha de los mercados, la Reserva Federal recortó los tipos de interés hasta el 2%, uno de los niveles más bajos desde 2004. Además, para combatir la incertidumbre, se optó por inyectar liquidez –préstamos que las instituciones monetarias ofrecen a las entidades financieras cuando detectan que hay escasez de dinero en circulación–.

Bernanke defendió también el «plan de rescate» de Paulson y Bush.

Jean Claude Trichet

Nacido en Francia (Lyon, 1942) es el actual presidente del Banco Central Europeo, desde noviembre de 2003.

Se caracteriza por llevar una política económica contraria a la de Bernanke. Se opone a bajar los tipos de interés para contrarrestar la ralentización del crecimiento de la economía en la eurozona. Mantiene que la principal tarea del BCE es asegurar la estabilidad de los precios y que si rebajase el precio del dinero, se dispararía la inflación.

Normativas de especial significación

En primer lugar es necesario recordar dos hechos importantes que ocurrieron en la legislación bancaria americana. Son los siguientes:

La Ley **Glass-Seagall** (de 1933) impuso la radical separación entre las actividades de banca comercial y las operaciones de banca de inversión. Los bancos de inversión, incluso, fueron privados de ofrecer una amplia gama de productos de seguro a sus clientes, toda vez que la supervisión la ejercían los propios Estados, y no una agencia específica.

Ese modelo de banca fue el que se transformó en 1999 con la aprobación de la Ley **Gramm-Leach-Blieley,** que permitió a las compañías tenedoras de acciones bancarias convertirse en sociedades *holding*, que a su vez podrían emprender cualquier tipo de actividad financiera.

Con esa cobertura, Greenspan permitió que se creara un «mercado en la sombra», opaco para la SEC, organismo encargado de supervisar las actividades de la banca de inversión. Y no hay ninguna duda de que con su capacidad de influencia sobre la clase política de Washington, la Reserva Federal hubiera tenido más poderes de supervisión.

Las consecuencias son de sobra conocidas. Entidades con pocos recursos propios y escasamente capitalizadas asumieron riesgos inimaginables que finalmente han estallado en sus propias manos. O mejor dicho, en las de todos nosotros.

Políticos relevantes

Bill Clinton

Presidente de Estados Unidos en la década de los noventa forzó a las compañías hipotecarias a relajar sus requisitos a la hora de conceder hipotecas a los más desfavorecidos.

En 1999 revocó la ley que garantizaba la completa separación entre los bancos comerciales –que ofrecen depósitos– y la banca de inversión –que invierte y asume riesgos– (comentada anteriormente). Esta decisión supuso el nacimiento de la era de la superbanca, que favoreció el desarrollo y la extensión de las hipotecas *subprime*.

George W. Bush

No consiguió que mejoraran las cosas al no poner coto a la inmensa cantidad de los denominados «hipotecados Ninja» –*no income, no jobs, no assets*– como diría Leopoldo Abadía.

Gordon Brown

Primer ministro británico. En el desempeño de su cargo como responsable del Tesoro durante diez años en el gobierno de Tony Blair, puso los intereses de la City por delante de cualquier otro aspecto económico.

La oposición le acusó de no haber tenido en cuenta que una economía «construida sobre deuda» no es una economía «construida para durar».

Geir Haarde

Primer ministro islandés. Tras el colapso financiero de los tres grandes bancos del país por culpa de sus millonarias deudas, Islandia se vio forzada a recibir prestados 2.100 millones de dólares del FMI, además de fondos procedentes de diferentes países europeos.

Protagonistas en la Gran Manzana

Wall Street tampoco queda al margen de su implicación en la crisis financiera. En este apartado suenan los nombres de:

Abi Cohen

Directora de estrategia de Goldman Sachs, y que hace unos años llegó a ser una de las mujeres más influyentes de Estados Unidos. Sin embargo, no fue capaz de anticipar el *crash* de la bolsa y se hizo famosa por sus previsiones alcistas. Fue sustituida en el cargo el pasado mes de marzo de 2008.

Kathleen Corbet

Antigua consejera delegada de Standard & Poor's, también ocupa un puesto destacado. No en vano, las agencias de *rating* no advirtieron de los riesgos de los activos respaldados

por las hipotecas *subprime*. Corbet dirigía las riendas de la mayor de las tres agencias de calificación de riesgos y dejó su puesto en 2007 por las enormes críticas recibidas.

Hank Greenberg

Presidente del grupo asegurador AIG. A sus 83 años convirtió AIG en la mayor aseguradora del mundo. Tenía un enorme negocio de CDS *(credit default swaps)* y por ende, una enorme exposición a la crisis hipotecaria. Cuando su *rating* fue recortado, se enfrentó a una enorme crisis de liquidez y necesitó 85.000 millones de dólares públicos para evitar el colapso. Posteriormente, necesitaría de ayuda pública estatal adicional, pero eso no evitó que los principales ejecutivos del grupo renunciaran a viajes lujosos.

También es necesario recordar a:

Andy Hornby

Presidente de HBOS (banco inglés).

Sir Fred Goodwing

Presidente del Royal Bank of Scotland.

Steve Crwashaw

Presidente de Bradford & Bingley (comprado por Banco de Santander).

Sin olvidar a los máximos responsables:

Chuck Prince

Máximo responsable (CEO) del que fue el mayor banco del mundo, Citigroup. Presentó su dimisión por la fuerte pérdida bursátil producida en Bolsa.

Stan O'Neil

Primer ejecutivo del banco Merrill Lynch (CEO). El anuncio de unas pérdidas de 2.240 millones de dólares en el tercer trimestre de 2007, las peores de su historia de 93 años, y la necesidad de realizar unas provisiones de 8.400 millones de dólares provocaron su dimisión.

Jimmy Cayne

Primer ejecutivo (CEO) del banco industrial Bear Stearns desde 1993 hasta enero de 2008.

Quienes lo vieron venir

A continuación se expone una breve referencia de algunos de los inversores más importantes de los últimos cincuenta años, cuya visión del mundo financiero les hizo anticipar la que se venía encima.

Henry Paulson

El secretario del Tesoro –cargo que equivale al de un ministro de Economía en Europa– fue el artífice del «plan de rescate» propuesto por Bush. Según su iniciativa, el Tesoro podría comprar hasta 700.000 millones de dólares (casi 490.000 millones de euros) en activos hipotecarios en manos de los bancos. Esta iniciativa se traduce en que la Administración com-

praría la deuda de mala calidad de las instituciones financieras estadounidenses, lo que supuso la mayor intervención de la historia desde la Gran Depresión de los años treinta.

Paulson (Illinois, 1946) defiende que el Gobierno intervenga en los mercados para evitar un daño mayor en la economía. Es un hombre de Wall Street, donde hizo carrera durante más de 30 años antes de llegar al Departamento del Tesoro.

Se le califica en el mundo financiero como «el mayor ganador del *credit crunch*». Paulson se embolsó 3.700 millones de dólares en 2007 al apostar por el estallido de la burbuja inmobiliaria.

Warren Buffett

Quien no se cansó de advertir sobre los peligros de los derivados a los que califica «armas de destrucción masiva para el sistema financiero», una máxima a la que yo añado: «apalancamiento más derivados *crack* asegurado». En su carta anual dirigida a sus accionistas en 2003, comparó estos productos con el mismo infierno: «fácil de entrar y casi imposible de salir». En una muestra de optimismo, en octubre dijo que había empezado a comprar de nuevo en el mercado estadounidense, sugiriendo que lo peor de la crisis podría haber pasado...

George Soros

Fue el primero en augurar el *credit crunch.* En 2006 advertía a los economistas del FMI que Estados Unidos se enfrentaba a una histórica burbuja inmobiliaria, un *shock* en el mercado de materias primas y a una recesión. Todavía hoy se muestra muy pesimista respecto a la crisis. Sin ir más lejos, vaticinó la bancarrota del sistema bancario estadounidense y europeo.

Tras los rescates financieros y nacionalizaciones, es muy famosa su frase para describir a George Bush, Henry Paulson y Ben Bernanke como «la *troika* de bolcheviques que fue capaz de convertir Estados Unidos en la República Socialista de Estados Unidos de América».

Instituciones financieras y sus máximos responsables

UBS

Fue el primero en abrir la veda al anunciar por sorpresa, en julio, la destitución de **Peter Wuffli** como consejero delegado tras reconocerse fuertes pérdidas de 3.500 millones de dólares.

Las pérdidas de UBS (Unión de Bancos Suizos), han superado los 13.000 millones de euros en 2008. UBS ha recibido ayuda del Gobierno suizo que, de no haber sido de esta forma, ya hubiera desaparecido.

Ya en 2009 también hizo correr ríos de tinta por problemas con el fisco, y hasta se vio obligado a cerrar su negocio de banca privada en el extranjero para ciudadanos estadounidenses, después de que se demostrara que el banco suizo había ayudado a sus clientes norteamericanos a evadir impuestos.

Fue un hombre, **Bradley Birkenfeld,** ex empleado de UBS, el que «levantó la liebre» tras declararse culpable de conspirar para defraudar al fisco. Aseguró que la entidad contaba con activos por valor de 20.000 millones de dólares en cuentas no declaradas.

Merrill Lynch

Pero sin duda el más mediático de todos ha sido el primer ejecutivo de Merrill Lynch. El banco decidió prescindir de **Stanley O'Neil** el pasado mes de octubre, una vez que se hizo público el agujero de 7.900 millones de dólares que tenía la entidad.

También cayó por aquel entonces el presidente de Citigroup, **Charles Prince,** que ha sido sustituido por el que fuera secretario del Tesoro, **Robert Rubin.**

Bear Stearns

Fue el primer banco de inversión en caer debido a las hipotecas *subprime*, en julio de 2007. Había que encontrar protagonistas de la crisis hipotecaria que ha hundido el sector financiero, así que dos ex gerentes de Bear Stearns fueron acusados de fraude por el derrumbe de uno de los fondos de inversiones de alto riesgo. Se trataba de **Ralph Cioffi** y de **Matthew Tanin,** imputados por asociación delictuosa y administración fraudulenta en lo que fueron los primeros cargos penales en Wall Street derivados de la crisis del mercado. Poco después el propio banco admitía que no podía continuar su actividad. JP Morgan rescató la entidad.

Lehman Brothers

La quiebra más grande de los bancos de inversión hizo patente que el sector necesita regulación y que no todos los productos son válidos para los ahorros de los inversores. Con *Lehman,* además, Estados Unidos dijo basta y no evitó su quiebra, lo que provocó el pánico en los mercados como comentaba antes.

Northern Rock

En septiembre de 2007 sus acciones se desplomaban y unos meses después, en febrero de 2008, el Banco de Inglaterra debía acudir en su ayuda para evitar su quiebra.

Esta entidad, junto a UBS, más que protagonistas son actores principales ya que son los primeros bancos que tuvieron problemas, aunque finalmente fueron rescatados y no hubo mayores dificultades, sí que instauraron el miedo en la sociedad y en el sistema. A raíz de estos problemas, somos conscientes de la gravedad de la crisis.

El resto de la «Gran Banca» americana

O se han fusionado, o como Citigroup, Bank of America, Morgan Stanley, etc., por citar sólo algunos de los más relevantes, están pasando por serias dificultades.

La Reserva Federal Americana (FED)

En enero de 2008 la Reserva Federal baja los tipos de interés del 4,25% al 3,5% y al final del año llegaría a la horquilla del 0%-0,25%. Es una bajada importante, pero llegó tarde, ya que se llevaba casi un año con la crisis financiera sin que la FED se decidiese a actuar.

El gobierno americano

Por rescatar unas entidades (Fannie Mae y Freddie Mac, IndyMac Bank, AIG, etc.) y otras no (Lehman Brothers), lo que provocó el pánico entre los inversores, ya que nadie sabía si sus inversiones serían de las respaldadas por el Estado o de las que no.

Los bancos centrales «en general»

Por pensar que dándole a la impresora se solucionarían los problemas. Entre todos han inyectado en el sistema financiero más de 500.000 millones de dólares desde que comenzó la crisis.

Los gobiernos

Por no idear medidas de control, por pensar que el sector se autorregularía sin crear deficiencias, por dejar a las empresas financieras que creasen productos sin supervisión. Estos déficit regulatorios han derivado en productos estructurados y en productos de riesgo, que han dejado sin ahorros a muchos ciudadanos y a todos los demás sin confianza en el sistema.

Por no atacar rápidamente la crisis de confianza que ha llevado, en gran parte, a la crisis financiera que vivimos. Si se hubiera respaldado a las entidades desde un principio, como finalmente acabaron haciendo, tal vez la crisis no hubiera sido de tanta magnitud.

El egoísmo de los especuladores

Recuerdo en estos momentos, aquella canción que tarareábamos de pequeños y que decía «…todos queremos más, y más, y más y mucho más». Pues bien, al final se puede romper el «cántaro» de tanto llevarlo a buscar agua a la fuente.

Y ya por último, otras instituciones, protagonistas destacadas de la situación actual que vivimos, y que merecen un subrayado especial: **las agencias de calificación crediticia.**

Standard & Poor's, Fitch y Moody's son las encargadas de dictaminar la solvencia de las entidades, cuya actuación ha sido muy cuestionada. Como ejemplos notorios cabría resaltar:

–Casos Enron y WorldCom.

–Lehman Brothers.

Fraudes y «pifias morales»

El año 2008 acabó como empezó: con un escándalo de proporciones épicas. El megafraude de Bernard Madoff, que ha alcanzado los 50.000 millones de dólares, no es más que la guinda a un pastel que comenzó el *trader* de Société Générale, Jerôme Kerviel el pasado mes de enero.

En el ámbito de la bolsa, los operadores han empezado a ser mirados con lupa. Algo similar a la hazaña de Kerviel fue lo que llevó a las autoridades francesas a detener a un *broker* de Caisse d'Epargne por provocar pérdidas excepcionales a las cajas galas por unos 751 millones de euros. Sin embargo, dado que la cantidad fue «pequeña» en comparación con otras y que coincidió con el hundimiento de los grandes bancos y la quiebra de Lehman Brothers, su nombre no pasará a la historia.

En el capítulo de «**pifias morales**» se podrían enmarcar tres que levantaron ampollas en la sociedad.

Por una parte, el ex presidente de Bear Stearns, James Cayne, se ha ganado un puesto en el ranking de «los directivos más tontos» de la revista *Fortune*, después de conocerse que

mientras sus ejecutivos luchaban por salvar la entidad del naufragio, él se dedicaba a practicar el golf y a probar suerte en juegos de azar. Y por otro, el comportamiento de los directivos de AIG, que después de que el Gobierno norteamericano rescatara a la aseguradora de la quiebra «se regalaron» unas vacaciones millonarias en California, donde gastaron cientos de miles de dólares y se alojaron en hoteles de gran lujo. También los directivos del banco holandés Fortis tuvieron una buena «insolación» en Montecarlo, pero no en el Casino, sino en una convención, cuando previamente había recibido ayudas del Gobierno.

Reflexión final

A modo de resumen final, la crisis económico-financiera actual evoca algunas frases famosas, tales como: «El amor en los mercados financieros es codicia». O bien, «Si les tocas la bolsa te piden la vida».

No me resisto a citar también a Antonio Machado: «Es de necios confundir valor y precio».

Concluyo con una reflexión que hay que tener siempre presente: los protagonistas, y muchos inversores, por el mero hecho de serlo, se comportan en todos los órdenes de la vida como egoístas que desean su máximo beneficio «caiga quien caiga».

Bueno, esto es un repaso a algunos de los protagonistas de esta crisis, pero seguro que hay más, ¿se os ocurren más protagonistas? A mi sí, pero como primera aproximación es suficiente.

Series estadísticas

Agregados macroeconómicos

% CRECIMIENTO ANUAL DE LA PRODUCCIÓN A PRECIOS CONSTANTES
VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS

	1988	*1989*	*1990*	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*
Aragón							
Agricultura	10,9	-6,3	-17,3	26,5	-5,9	-7,3	-1,1
Industria	5,3	4,2	4,7	-1,4	-1,3	-5,0	6,8
Construcción	31,2	1,1	8,2	8,0	-7,4	-3,0	-1,4
Servicios	7,9	7,1	2,6	1,1	1,2	1,9	1,9
Total	8,5	4,5	2,2	2,4	-0,2	-1,6	3,0
España							
Agricultura	3,3	-6,6	3,1	-0,3	-2,2	1,3	-3,4
Industria	4,5	3,6	2,0	1,4	-0,6	-3,3	3,3
Construcción	10,1	13,5	10,2	3,2	-4,6	-5,5	0,6
Servicios	5,0	5,6	4,1	2,4	1,3	1,6	2,2
Total	5,0	4,6	3,8	2,2	0,6	-0,9	2,0

Fuente: INE. Serie revisada por Gervasio Cordero y Ángeles Gayoso.

% CRECIMIENTO ANUAL DE LA PRODUCCIÓN A PRECIOS CONSTANTES
VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS

	1995	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*
Aragón														
Agricultura	-3,9	0,3	1,8	2,9	-4,6	5,4	-0,3	-1,9	7,6	1,2	-0,7	1,8	5,0	1,7
Industria	4,0	0,7	1,6	0,7	5,2	5,8	1,3	3,0	3,0	2,6	1,6	2,6	3,7	-2,4
Construcción	6,5	-0,6	-0,6	0,7	13,4	9,8	3,5	3,2	5,2	3,2	4,7	4,5	7,2	-1,0
Servicios	3,0	1,7	3,5	3,9	3,5	3,5	2,7	2,2	2,1	3,0	3,7	3,4	3,9	3,0
Total	3,1	1,2	2,5	2,7	4,1	4,7	2,2	1,7	3,2	2,8	3,0	3,2	4,2	1,2
España														
Agricultura	-8,1	7,8	8,3	5,9	-1,7	3,3	0,4	-2,9	-1,0	1,3	-1,0	2,0	1,6	1,9
Industria	4,6	1,5	4,3	4,6	3,6	4,9	2,1	1,1	2,1	2,3	1,6	2,6	2,6	-2,0
Construcción	5,0	0,0	2,8	7,3	10,2	9,8	7,3	3,6	4,5	4,2	5,2	5,4	3,7	-2,7
Servicios	3,0	2,2	3,2	3,7	3,9	4,4	3,1	2,5	2,6	2,9	4,0	4,0	4,0	2,7
Total	2,9	2,1	3,7	4,3	4,1	4,9	3,1	2,2	2,5	2,8	3,4	3,7	3,6	1,2

Fuente: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS).

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS. AÑO 2000
Millones de euros de dicho año
(serie actualizada)

	Aragón		*España*	
	Valor	*Estructura %*	*Valor*	*Estructura %*
Agricultura	1.055,0	5,49	25.928,7	4,27
Industria	5.156,6	26,85	127.300,8	20,96
Construcción	1.543,9	8,04	54.876,5	9,03
Servicios	11.450,0	59,62	399.319,0	65,74
Total	19.205,5	100,00	607.425,0	100,00

Fuente: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS).

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS. AÑO 2001
Millones de euros de dicho año

	Aragón		*España*	
	Valor	*Estructura %*	*Valor*	*Estructura %*
Agricultura	1.095,6	5,34	27.410,9	4,18
Industria	5.519,4	26,88	138.809,2	21,16
Construcción	1.715,3	8,35	61.002,3	9,30
Servicios	12.201,5	59,43	428.692,7	65,36
Total	20.531,8	100,00	655.915,1	100,00

Fuente: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS).

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS. AÑO 2002
Millones de euros de dicho año

	Aragón		*España*	
	Valor	*Estructura %*	*Valor*	*Estructura %*
Agricultura	1.223,1	5,60	31.562,1	4,46
Industria	5.687,8	26,04	144.685,2	20,43
Construcción	1.840,8	8,43	67.965,4	9,60
Servicios	13.089,0	59,93	464.110,8	65,52
Total	21.840,7	100,00	708.323,5	100,00

Fuente: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS).

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS. AÑO 2003
Millones de euros de dicho año

	Aragón		*España*	
	Valor	*Estructura %*	*Valor*	*Estructura %*
Agricultura	1.305,5	5,67	32.439,2	4,32
Industria	6.013,2	26,11	150.486,6	20,06
Construcción	1.898,4	8,24	74.714,3	9,96
Servicios	13.812,5	59,98	492.412,0	65,65
Total	23.029,6	100,00	750.052,1	100,00

Fuente: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS).

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS. AÑO 2004
Millones de euros de dicho año

	Aragón		*España*	
	Valor	*Estructura %*	*Valor*	*Estructura %*
Agricultura	1.352,9	5,63	32.387,0	4,29
Industria	6.334,1	26,35	153.336,4	20,31
Construcción	2.190,9	9,11	75.146,6	9,95
Servicios	14.159,8	58,91	494.078,5	65,45
Total	24.037,7	100,00	754.948,5	100,00

Fuente: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS).

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS. AÑO 2005
Millones de euros de dicho año

	Aragón		*España*	
	Valor	*Estructura %*	*Valor*	*Estructura %*
Agricultura	1.384,7	5,11	34.532,7	4,00
Industria	6.633,6	24,49	168.990,9	19,60
Construcción	2.484,5	9,17	93.772,3	10,87
Servicios	16.589,2	61,23	565.111,5	65,53
Total	27.092,0	100,00	862.407,4	100,00

Fuente: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS).

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS. AÑO 2006
Millones de euros de dicho año

	Aragón		*España*	
	Valor	*Estructura %*	*Valor*	*Estructura %*
Agricultura	1.453,4	4,92	36.248,1	3,86
Industria	7.142,8	24,16	178.462,0	19,00
Construcción	2.854,9	9,65	106.628,9	11,35
Servicios	18.119,0	61,27	618.069,5	65,79
Total	29.570,1	100,00	939.408,5	100,00

Fuente: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS).

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS. AÑO 2007
Millones de euros de dicho año

	Aragón		*España*	
	Valor	*Estructura %*	*Valor*	*Estructura %*
Agricultura	1.570,4	5,31	54.284,9	5,78
Industria	7.629,7	25,80	188.968,2	20,12
Construcción	3.222,6	10,90	117.040,0	12,46
Servicios	19.479,8	65,88	665.654,7	70,86
Total	31.902,5	100,00	1.009.566,9	100,00

Fuente: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS).

VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIOS BÁSICOS. AÑO 2008
Millones de euros de dicho año

	Aragón		*España*	
	Valor	*Estructura %*	*Valor*	*Estructura %*
Agricultura	1.645,9	5,57	39.831,6	4,24
Industria	8.072,4	27,30	201.384,2	21,44
Construcción	3.302,2	11,17	118.195,3	12,58
Servicios	20.987,4	70,98	715.949,2	76,21
Total	34.007,9	100,00	1.075.360,3	100,00

Fuente: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS).

RENTA FAMILIAR BRUTA DISPONIBLE (RFBD) 2000-2007
Millones de euros corrientes
(serie actualizada)

	Aragón	*España*
2000	15,617,0	489.672,2
2001	16.153,0	511.300,4
2002	17.309,0	540.621,7
2003	18.134,6	571.128,6
2004	19.048,9	609.370,3
2005	20.164,1	650.898,2
2006	21.535,3	698.427,6
2007	22.967,4	745.258,9

Fuente: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS).

POSICIÓN RELATIVA DE ARAGÓN CON RESPECTO A ESPAÑA

	2000	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*
Participación en la población nacional	2,96	2,94	2,91	2,88	2,89	2,87	2,86	2,85	2,87
Participación en el empleo nacional	3,15	3,12	3,12	3,06	3,07	2,99	2,74	3,00	3,02
Participación en el PIB nacional	3,16	3,13	3,06	3,07	3,10	3,14	3,15	3,16	3,16
Participación en la renta nacional bruta	3,33	3,22	3,17	3,18	3,18	3,07	3,07	3,08	3,09
Participación en la renta familiar disp.	3,19	3,16	3,20	3,18	3,13	3,10	3,08	3,08	3,09
PIB por habitante (MN = 100)	109,45	109,48	109,48	109,87	109,42	109,55	110,22	110,45	110,36
Renta familiar B. disponible (MN = 100)	108,95	108,66	109,00	108,98	108,26	108,05	111,55	111,90	112,34

Fuente: FUNCAS, EPA e INE.
Serie actualizada con los últimos datos publicados por FUNCAS.

Población

POBLACIÓN DE DERECHO

Año	Zaragoza	% Var.	Huesca	% Var.	Teruel	% Var.	Aragón	% Var.	España	% Var.
1970	760.186		222.238		170.284		1.152.708		33.823.918	11,40
Censo 1981	838.588	10,34	214.907	-3,33	153.457	-9,88	1.196.952	3,83	37.682.355	4,89
1989	836.902	-0,25	210.747	-1,90	148.805	-3,03	1.196.454	-0,04	39.541.782	0,83
1990	842.427	0,32	210.719	-0,01	148.198	-0,40	1.201.344	0,40	39.887.140	-2,54
Censo 1991	837.327	-0,69	207.810	-1,38	143.060	-3,46	1.188.817	-1,04	38.872.268	3,49
Padrón 1996	842.419	0,61	206.916	-0,43	138.211	-3,39	1.187.546	-0,11	39.669.394	2,05
Revisión Padrón 1998	841.438	-0,12	204.956	-0,95	136.840	-0,99	1.183.234	-0,36	39.852.651	0,46
Revisión Padrón 1999	844.571	0,37	205.429	0,23	136.849	0,01	1.186.850	0,31	40.202.160	0,88
Revisión Padrón 2000	848.006	0,41	205.430	0,00	136.473	-0,27	1.189.909	0,26	40.499.791	0,74
Censo 2001	861.855	1,63	206.502	0,52	135.858	-0,45	1.204.215	1,20	40.847.371	0,86
Revisión Padrón 2002	871.209	1,09	208.963	1,19	137.342	1,09	1.217.514	1,10	41.837.894	2,42
Revisión Padrón 2003	880.118	1,02	211.286	1,11	138.686	0,98	1.230.090	1,03	42.717.064	2,10
Revisión Padrón 2004	897.350	1,96	212.901	0,76	139.333	0,47	1.249.584	1,58	43.197.684	1,13
Revisión Padrón 2005	912.072	1,64	215.864	1,39	141.091	1,26	1.269.027	1,56	44.108.530	2,11
Revisión Padrón 2006	917.288	0,57	218.023	1,00	142.160	0,76	1.277.471	0,67	44.708.964	1,36
Revisión Padrón 2007	932.502	1,66	220.107	0,96	144.046	1,33	1.296.655	1,50	45.200.737	1,10
Revisión Padrón 2008	954.374	2,35	224.759	2,11	146.139	1,45	1.325.272	2,21	46.063.511	1,91

Fuente: INE.

Mercado de trabajo

EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN

	Aragón		*España*	
	N.° (en miles)	*Var. interanual (%)*	*N.° (en miles)*	*Var. interanual (%)*
1990	418,4	4,2	12.578,8	2,6
1991	412,2	-1,5	12.609,4	0,2
1992	407,8	-1,1	12.351,2	-2,1
1993	390,2	-4,3	11.837,5	-4,2
1994	389,1	-0,3	11.742,7	-0,8
1995	396,0	1,8	12.041,6	2,5
1996	405,6	2,4	12.396,1	2,9
1997	418,4	3,2	12.764,6	3,0
1998	432,3	3,3	13.204,9	3,5
1999	440,3	1,9	13.817,4	4,6
2000	460,0	4,5	14.473,7	4,8
2001	488,8	0,5	15.945,6	3,8
2002	496,4	1,6	16.257,6	2,0
2003	516,2	4,0	16.694,6	2,7
2004	540,8	4,8	17.116,6	2,5
2005	568,5	5,1	18.973,3	10,8
2006	577,3	1,5	19.747,7	4,1
2007	610,8	5,8	20.357,5	3,1
1 T 2008	612,3	3,4	20.402,3	1,7
-Agricultura	29,9	-13,8	922,4	-6,8
-Industria	135,0	9,8	3.338,6	2,2
-Construcción	71,2	6,3	2.620,3	-1,7
-Servicios	376,2	2,4	13.521,1	2,8
2 T 2008	615,1	0,3	20.425,1	0,3
-Agricultura	30,7	-21,5	820,8	-10,9
-Industria	134,8	8,2	3.244,3	0,0
-Construcción	70,2	1,0	2.549,5	-6,1
-Servicios	379,4	-0,2	13.810,6	2,4
3 T 2008	618,2	-0,4	20.346,3	-0,8
-Agricultura	28,7	-27,3	787,3	-11,1
-Industria	131,6	2,8	3.195,2	-2,0
-Construcción	61,5	-14,9	2.413,2	-11,2
-Servicios	396,4	4,0	13.950,7	2,2
4 T 2008	601,0	-2,5	19.856,8	-3,0
-Agricultura	26,7	-8,9	803,8	-11,3
-Industria	119,4	-9,5	3.042,7	-7,2
-Construcción	60,6	-18,0	2.180,7	-19,0
-Servicios	394,3	3,4	13.829,6	1,7

Notas: La EPA se modifica en el año 2005.

EVOLUCIÓN DEL PARO ESTIMADO *

	Aragón		*España*	
	N.° (en miles)	*Tasa de paro (%)*	*N.° (en miles)*	*Tasa de paro (%)*
1990	43,8	9,56	2.441,2	16,30
1991	47,0	13,76	2.456,3	16,30
1992	56,2	12,10	2.788,6	18,40
1993	77,9	16,63	3.481,3	22,72
1994	86,1	18,12	3.738,2	24,17
1995	78,7	16,70	3.583,5	22,94
1996	72,3	15,13	3.540,1	22,21
1997	68,2	14,02	3.356,4	20,82
1998	55,5	11,38	3.060,3	18,82
1999	43,6	9,01	2.605,5	15,87
2000	35,9	7,24	2.370,4	14,08
2001	23,8	4,80	1.869,1	10,49
2002	27,8	5,50	2.082,9	11,40
2003	32,8	6,30	2.127,3	11,30
2004	31,0	5,40	2.073,8	10,80
2005**	35,2	5,80	1.912,6	9,20
2006	33,9	5,60	1.837,1	8,50
2007	33,8	5,30	1.833,9	8,30
1 T 2008	39,0	6,00	2.174,2	9,60
2 T 2008	44,7	6,80	2.381,5	10,40
3 T 2008	41,1	6,20	2.598,8	11,30
4 T 2008	63,6	9,6	3.207,9	13,9

Fuente: INE.

* El valor anual corresponde con la media del año.

** A partir de 2005 datos elaborados con nueva metodología EPA.

Indicadores de precios

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO
El dato anual corresponde al mes de diciembre de dicho año

	Aragón		*España*	
	Índice	*Var. interanual (%)*	*Índice*	*Var. interanual (%)*
2003	97,81	2,9	90,70	3,4
2004	97,84	2,8	93,45	3,0
2005	98,74	3,5	96,60	3,4
2006	100,36	3,7	100,00	3,5
2007	102,92	2,8	104,10	2,8
Enero 08	104,93	4,6	104,75	4,3
Febrero 08	105,16	4,5	104,91	4,4
Marzo 08	106,18	4,7	105,84	4,5
Abril 08	107,32	4,3	106,98	4,2
Mayo 08	108,10	4,9	107,70	4,6
Junio 08	108,90	5,5	108,32	5,0
Julio 08	108,60	6,0	107,80	5,3
Agosto 08	108,35	5,6	107,57	4,9
Septiembre 08	108,20	5,1	107,55	4,5
Octubre 08	108,62	3,9	107,92	3,6
Noviembre 08	108,07	2,6	107,46	2,4
Diciembre 08	107,30	1,6	106,91	1,4
Enero 09	106,01	1,0	105,59	0,8
Febrero 09	106,05	0,8	105,60	0,7

Fuente: INE.
IPC Base 2006.

Indicadores financieros

CRÉDITOS Y DEPÓSITOS. ARAGÓN
SECTOR PRIVADO. TOTAL ENTIDADES
(Cifras en millones de euros)

	Créditos	*Var. anual*	*Depósitos*	*Var. anual*	*Cré. / Dep. %*
1999	10.770	13,35	13.372	6,86	80,54
2000	12.749	18,38	14.561	8,88	87,56
2001	14.502	13,75	16.169	11,05	89,69
2002	16.844	16,15	18.153	12,27	92,79
2003	19.728	17,13	19.972	10,23	98,78
2004	23.175	17,45	21.436	7,33	108,12
2005	28.903	24,59	21.612	0,95	133,73
2006	36.023	24,75	23.930	11,04	150,54
I Trim. 02	15.736	14,16	17.269	11,93	91,12
II Trim. 02	16.682	14,75	18.207	15,09	91,63
III Trim. 02	17.151	18,40	18.332	13,65	93,56
IV Trim. 02	17.807	17,16	18.805	8,71	94,69
I Trim. 03	18.527	17,74	19.358	12,09	95,71
II Trim. 03	19.394	16,26	19.733	8,39	98,28
III Trim. 03	20.124	17,34	19.926	9,44	101,00
IV Trim. 03	20.867	17,19	20.869	10,98	99,99
I Trim. 04	21.618	16,68	20.793	7,41	103,97
II Trim. 04	22.802	17,57	21.200	7,43	107,56
III Trim. 04	23.574	17,14	21.259	6,69	110,89
IV Trim. 04	24.708	18,40	22.491	7,77	109,86
I Trim. 05	26.088	20,68	23.184	11,50	112,53
II Trim. 05	28.192	23,64	20.808	-1,85	135,49
III Trim. 05	29.913	26,89	20.826	-2,04	143,63
IV Trim. 05	31.417	27,16	21.631	-3,82	145,24
I Trim. 06	33.245	27,43	22.303	-3,80	149,06
II Trim. 06	35.310	25,25	23.306	12,00	151,51
III Trim. 06	36.718	22,75	24.085	15,65	152,45
IV Trim. 06	38.819	23,56	26.025	20,31	149,16
I Trim. 07	40.363	21,41	25.879	16,03	155,97
II Trim. 07	42.578	20,58	26.829	15,12	158,70
III Trim. 07	43.809	19,31	27.246	13,12	160,79
IV Trim. 07	46.328	19,34	29.891	14,85	154,99
I Trim. 08	47.128	16,76	30.554	18,07	154,24
II Trim. 08	48.408	13,69	31.154	16,12	155,38
III Trim. 08	48.913	11,65	32.373	18,82	151,09
IV Trim. 08	49.600	7,06	33.489	12,04	148,11

Fuente: Banco de España y elaboración propia.

Comercio exterior

EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL EN ARAGÓN
(Cifras en millones de euros)

	Exportaciones y expediciones	*Importaciones e introducciones*	*Saldo*	*T. cobertura %*
1991	2.012,3	1.274,1	738,1	157,9
1992	2.141,7	1.662,0	479,7	128,9
1993	2.578,3	2.184,2	394,1	118,0
1994	3.541,5	2.923,4	618,0	121,1
1995	4.218,0	3.363,2	854,8	125,4
1996	4.368,3	3.507,8	860,5	124,5
1997	4.873,7	3.970,5	903,2	122,7
1998	4.984,8	4.252,4	732,4	117,2
1999	4.781,6	4.741,3	40,3	100,9
2000	5.002,2	5.020,6	-18,4	99,6
2001	5.428,2	5.170,2	258,0	105,0
2002	5.554,4	5.285,8	268,5	105,1
2003	6.799,6	6.023,4	776,1	112,9
2004	7.158,3	6.590,1	568,2	108,6
2005	7.079,1	6.819,0	260,0	103,8
2006	7.410,8	8.363,2	-952,4	88,6
2007	8.726,4	9.019,5	-293,1	96,8
Enero 08	751,0	820,6	-69,6	91,5
Febrero 08	802,8	752,8	50,0	106,6
Marzo 08	747,3	750,0	-2,7	99,6
Abril 08	887,7	745,3	142,4	119,1
Mayo 08	816,1	755,0	61,0	108,1
Junio 08	721,0	697,8	23,2	103,3
Julio 08	845,4	679,9	165,5	124,3
Agosto 08	453,4	498,4	-45,0	91,0
Septiembre 08	805,6	645,4	160,3	124,8
Octubre 08	595,6	538,9	56,7	110,5
Noviembre 08	610,4	582,6	27,8	104,8
Diciembre 08	444,5	543,9	-99,3	81,7

Fuente: Elaboración propia e ICEX.

Estudios monográficos

Crisis económica: la historia interminable

Por **Francisco Bono Ríos**
Director de Estudios y Comunicación de Ibercaja[1]

Resumen

La crisis en la que estamos inmersos es de una crudeza y velocidad imprevistas, afecta a todo el planeta y está quebrantando el nivel de bienestar alcanzado después de un largo período de prosperidad. Nos ha recordado que los ciclos siempre existen y que los excesos de la economía de mercado terminan por pagarse. La crisis es global, tuvo sus orígenes en la economía real y la crisis financiera fue su detonante. España muestra rasgos diferenciales con los países de nuestro entorno que agravan la situación y deberá acometer en paralelo políticas a corto plazo y profundas reformas estructurales de su modelo productivo. También será necesario un cambio en las actitudes, recuperando la sociedad los valores que siempre deben presidirla.

Sin duda alguna la peor y más dramática cara de la crisis española es el desempleo.

La salida de la crisis depende, en buena medida, del entorno internacional y del acierto de las medidas, entre ellas lograr una acción concertada de los agentes sociales y económicos.

Palabras clave: Crisis económica, crisis financiera, economía internacional, economía española, mercado de trabajo.

Se buscan hombres para viaje arriesgado. Sueldo bajo.
Frío extremo. Largos meses de oscuridad. Peligro constante. No se garantiza
el regreso con vida pero sí honor y reconocimiento en caso de éxito.
Anuncio de reclutamiento de tripulantes
hecho por Shackleton, para el viaje a la Antártida
a bordo del Endurance, a comienzos del siglo XX.

1. Introducción

Toda crisis económica provoca inevitablemente un estado de tensión cuyo grado de intensidad depende de muchos factores, según la óptica colectiva o de cada individuo. Esos factores pueden ser de naturaleza real o psicológica y, a su vez, pueden obedecer a causas

[1] El autor quiere agradecer a Enrique Barbero, economista del Servicio de Estudios de Ibercaja, su colaboración en la elaboración de este artículo.

objetivas –u objetivables– o a una subjetividad más o menos acusada, en función de la situación o percepciones de cada uno.

Cuando la crisis toma auténtica carta de naturaleza, como la que ahora sufrimos, se tiende inicialmente a verter afirmaciones o a formular preguntas con la sensación de que nunca anteriormente ha ocurrido algo parecido, quizás porque es difícil actuar con frialdad cuando aparece, casi de repente, un problema grave. Tales afirmaciones y/o preguntas suelen ser del siguiente cariz: Esta crisis es la más grave del siglo... Esta crisis era impredecible... Esta crisis cuestiona indiscutiblemente el modelo capitalista... Ha llegado la hora de la política... Cuando salgamos de la crisis, nada será como antes...

Estas cuestiones y muchas más son las que están en boca de todos los comentarios, con opiniones diversas y contrapuestas que provocan, sin duda, un alto grado de desconcierto y de incertidumbre.

Algunas de las cuestiones son de sencilla explicación, mientras que otras requieren un análisis realmente complejo. En todo caso es conveniente aportar reflexiones para realizar un diagnóstico acertado y, consecuentemente, intentar encontrar soluciones. Nos proponemos en este trabajo aportar algunos elementos de juicio que ayuden a contestar a las preguntas citadas, con un enfoque eminentemente económico, aunque no economicista, y que se desarrolla en los siguientes puntos:

- Un breve recordatorio de las crisis mundiales contemporáneas.
- Un breve análisis del origen y naturaleza de la crisis actual.
- Una comparación de indicadores de las crisis más recientes en el caso de España, con una tipificación de la actual.
- Una mención especial a la cara más dramática: el paro.
- Una reflexión sobre las condiciones que deberían darse para afrontar la salida.

2. Breve recordatorio histórico: las crisis de nunca acabar

Las crisis, no debe olvidarse, no son otra cosa que una fase de los ciclos económicos, es decir, son consustanciales al propio devenir de la economía. Incluso podemos afirmar que no son una característica exclusiva de la economía de mercado sino que forman parte de la dinámica de las sociedades: sólo es necesario acordarse de algo tan viejo como la frase bíblica de las «vacas gordas y flacas», o de las hambrunas típicas de las sociedades preindustriales o, en otro orden de cosas, de las crisis periódicas que históricamente se han sucedido en las economías planificadas, que tampoco se libran de los ciclos.

Una vez enunciado lo anterior y no abundando en las teorías de los ciclos [2], hagamos un breve repaso por las crisis más conocidas de la etapa contemporánea y que forman parte ya de los libros. Nos detendremos en algunas de ellas.

Siglo XVII: Los tulipanes

Hacia 1630 comenzó el cultivo de tulipanes a gran escala y esta flor fue considerada como foco de atención de inversores en buena parte de Europa. Su precio fue alcanzando cifras desorbitadas y no había «experto» que se preciase que no llevase a cabo operaciones

[2] Sobre las teorías del ciclo económico existe una exhaustiva doctrina científica. El lector interesado puede consultar cualquiera de los manuales clásicos a este respecto y, entre otras publicaciones recientes remitimos a una obra colectiva, editada por Cajasol, citada en la bibliografía de este artículo.

de inversión, incluso obteniendo crédito con ánimo especulativo. La escalada del precio del tulipán era permanente, lo que aún alimentaba más la especulación.

Hasta que alguien creyó que tocaba ya vender, otros siguieron el ejemplo y se produjo la cadena contraria, con pánico incluido, hasta el derrumbe total del precio y la ruina de los menos avispados, muchos de ellos «cazados» por préstamos de imposible reembolso. ¿Quién tuvo que acudir en última instancia para algunos salvamentos?... El Estado, naturalmente.

Siglo XVIII: El oro del Mississippi

La Compañía del Mississippi se creó para explotar los yacimientos de oro de Luisiana y el precio de sus títulos subió como la espuma gracias a las adquisiciones llevadas a cabo por la Banque Royal de París. Esta entidad, creada a comienzos del siglo, acometió el pago de los títulos mediante emisiones de billetes. Muchos inversores recurrieron incluso al crédito para «no perder aquella fantástica oportunidad».

Pero nadie se preocupó de comprobar si realmente había oro porque, de hecho, se encontró en pequeñas cantidades; en realidad nada más alejado del volumen de emisiones que debía respaldarlo. Ese papel mojado –nunca mejor dicho– provocó un desastre financiero y hasta varias personas optaron por el suicidio en la capital francesa.

Siglo XIX: El ferrocarril

Las expectativas creadas con el desarrollo del ferrocarril llevó al auge del precio de los títulos emitidos por las compañías explotadoras, las cuales abonaban unos dividendos muy superiores al resto de inversiones. La especulación no se hizo esperar y produjo la espiral correspondiente en el valor de las acciones.

Pero, como tantas veces, los resultados económicos de las compañías no acompañaron a la burbuja financiera y un informe del Parlamento británico, en 1845, alertó a los inversores que, en su desbandada, llevaron el proceso a la ruina de millones de personas.

Siglo XX: Se multiplican las crisis

Las sucesivas crisis del siglo XX son aún más conocidas por todos y requieren menos explicación:

- La euforia económica, consecuente con la recuperación de la primera Guerra Mundial, terminó con el derrumbe bursátil del 29. Consecuencias: depresión bursátil e intervenciones de los estados.
- En 1973, el recorte de producción del crudo petrolífero por parte de la OPEP, con la excusa de los conflictos entre árabes e israelíes, puso contra las cuerdas a los países desarrollados. Consecuencia: estanflación.
- En la década de los setenta, grave crisis de la deuda internacional por impago de los países subdesarrollados, que coloca en fuertes desequilibrios de balance a los principales bancos norteamericanos.
- En la década de los ochenta aparecen los «bonos basura» con las consecuencias de desplomes bursátiles y desconfianza en los mercados financieros.
- En la década de los noventa, los «tigres asiáticos» provocan, después de un tiempo de imparable y sorprendente progresión, una crisis en los mercados de divisas que desembocó también en un desplome de las bolsas.

Siglo XXI: De sobresalto en sobresalto

Su recorrido temporal es todavía corto, pero sin duda intenso:

–Aún no repuestos totalmente de la crisis que cerraba el siglo anterior, la nueva centuria se estrena con la conocida «crisis de las puntocom». El auge de Internet dio lugar a la proliferación de empresas y a una euforia que colocó algunas cotizaciones a niveles totalmente desproporcionados a la realidad que subyacía detrás de ellas. Se especuló con el valor de los títulos y con las compraventas de las propias sociedades, generándose plusvalías que nada tenían que envidiar a las inmobiliarias. Pero la burbuja estalló y conocimos nuevamente otro descalabro, que afectó tanto a las propias empresas como a ingenuos pequeños inversores, encandilados en su día por los «nuevos negocios».

–Si 2001 puede cifrarse como referencia del debacle citado, el 11 de septiembre del mismo año se produce el desastre de las Torres Gemelas, lo que añadió mayor drama e incertidumbre a un aciago comienzo de siglo. Sin duda alguna el atentado dejaba sentir su influencia en el tablero político mundial, con el agravante de que se imponía un cambio de rumbo y de equilibrios pero sin saber con claridad hacia donde ir; la guerra de Irak, otras reacciones y conflictos que se fueron sucediendo han marcado el devenir político del siglo y quién sabe el grado de incidencia real que han tenido sobre la economía y la crisis que ahora se está padeciendo.

–No hay que olvidar que, junto a lo anterior, se produjeron otros hechos relevantes que fueron sembrando inquietudes en el ámbito económico. A título de ejemplo podemos citar los fraudes contables destapados en grandes empresas (Enron, Parmalat, etc.), así como la recesión técnica de Estados Unidos a lo largo de 2001 (¿fue éste el primer aviso?) que obligó a la Reserva Federal, presidida por Greenspan (¿lo recuerdan?), a adoptar una política monetaria agresiva para reactivar la actividad. Fruto de esa estrategia, el tipo de interés de intervención al otro lado del Atlántico pasó del 6,50% en 2000 al mínimo histórico del 1% en la primavera de 2003.

–Tampoco debe pasar desapercibido un hecho de notable trascendencia: el ingreso de China, en 2001, en la Organización Mundial de Comercio, con lo que ello supuso de incidencia en la contención de precios de los países desarrollados.

3. Origen y naturaleza de la crisis actual

Dedicaré un breve comentario al origen de la crisis ya que ha merecido numerosos y extensos trabajos sobre el particular[3], pero creo conveniente resumir algunos aspectos dentro del contexto de este artículo, sobre todo para hacer notar que **las hipotecas *subprime* no fueron exactamente el origen de la crisis sino el detonante de la misma,** acelerando un entorno de importantes desequilibrios que se había creado.

Todo el mundo conoce ya, aunque sea aproximadamente, el término *subprime:* se llama así por tratarse del segmento del mercado hipotecario de Estados Unidos que presenta un mayor nivel de riesgo, tanto por concederse las operaciones a personas con dudosa capacidad de reembolso como por superar la cifra de préstamo al valor del bien hipotecado. Pero, ¿por qué afirmamos que este hecho fue el detonante y no el origen?

[3] Sobre este tema puede consultarse un extenso artículo publicado en el n.º 37 de esta misma revista: «Crisis financiera. Historia de muchos excesos», de Pilar Olivares y María José Villacampa.

En el apartado anterior ya hemos citado algunos hechos relevantes como la burbuja tecnológica, los escándalos contables y la recesión de la economía americana que llevó a una política monetaria claramente expansiva de tipos de interés. Junto a ello debe añadirse el importante programa de política fiscal emprendido por el Gobierno americano para estimular el consumo y la inversión privada. Ambas políticas produjeron los siguientes efectos:

- La inundación de liquidez en los mercados y el incremento desmedido de los volúmenes de financiación contratados en los mercados mayoristas al calor de los reducidos costes del dinero.
- Una reactivación rápida del consumo de los hogares y de la inversión en vivienda, que elevó considerablemente, por una parte, el precio de los inmuebles y, por otro lado, la tasa de endeudamiento de las familias.
- Una revalorización espectacular de los índices bursátiles, con el consiguiente «efecto riqueza» sobre los poseedores de activos.
- Un endeudamiento público de Estados Unidos, que en 2005 superaba el 3,5% de déficit.
- Un déficit exterior cercano al 7% que exigía el acopio de ingentes volúmenes monetarios para su financiación.

En todo ese proceso hubo otros «efectos colaterales» como los siguientes:

- La vorágine de la liquidez y de la pérdida de sensibilidad hacia el riesgo hizo que aumentara de forma desmedida el segmento de hipotecas *subprime,* pasando de representar un 6% de la cartera crediticia a un 13% en 2006 y a más de un 20% de las formalizaciones anuales.
- Una importante proporción de las concesiones de crédito se realizaban sobre la base del 100% del valor tasado del inmueble.
- La ingeniería financiera encontró un fácil caldo de cultivo y los bancos de inversión «transfirieron» el riesgo de las operaciones hacia un sinnúmero de inversores institucionales de todo el mundo, excesivamente confiados y desconocedores del déficit regulatorio de las autoridades y de la laxitud de las agencias de calificación.

El cóctel, pues, estaba servido. Toda una cadena posterior, que comienza hacia 2005 con el alza de precios del petróleo y de otras materias primas y que culmina al año siguiente con las bruscas subidas de tipos de interés ante las presiones inflacionistas, provoca un incremento de la mora hipotecaria, la suspensión de pagos de las sociedades hipotecarias, la crisis de los bancos de inversión y el rescate urgente de bancos, agencias y aseguradoras.

El resto es sobradamente conocido y tiene como impacto fundamental el desplome de las bolsas, la desconfianza entre entidades financieras por desconocimiento de la composición de sus carteras, el bloqueo de los mercados interbancarios y, en definitiva, la crisis de liquidez generalizada.

La crisis financiera afecta, a velocidad vertiginosa, a la economía real, una economía real que por otra parte venía soportando sus propios desequilibrios y sus problemas larvados de sobreoferta en unos casos, de baja productividad y competitividad en otros. La crisis global se ha extendido por todo el planeta y sólo cabe discutir el grado de incidencia que tiene en cada país. De cómo lo ha soportado España nos ocuparemos más adelante, pero antes me

parece conveniente hacer un repaso por un conjunto de actitudes sociales que suelen repetirse en los ciclos económicos y que denotan que la condición humana (¡ay!) cambia poco en el tiempo.

Estas actitudes configuran la tercera vertiente de la crisis (además de la económica y la financiera): **la crisis de valores morales** [4], que puede resumirse –permítaseme la licencia– en los pecados capitales que aprendimos en la infancia.

3.1. *La crisis de valores: Los pecados capitales*

Es cierto que la economía de mercado es un modelo con importantes fortalezas, pero no es menos cierto que posee debilidades, una de ellas es que genera excesos en determinados comportamientos, sobre todo cuando la fase de los ciclos es alcista. Esos excesos, desde la perspectiva de los individuos y de las instituciones torna la virtud en «pecado» y se traduce en actitudes como las reflejadas a continuación:

Soberbia: El prolongado período de crecimiento llevó a pensar a muchos en la muerte de los ciclos y, por tanto, en una infinita persistencia de la fase de progreso. Al igual que Fukuyama se atrevió a declarar el fin de la historia, unas cuantas personas vaticinaron el fin de los ciclos y, a pesar de que numerosas voces advirtieron de que los ciclos siempre existen, parecía haberse llegado a un sentimiento de que el hombre había conseguido imponerse sobre los principios económicos. Lo típico de la soberbia humana.

Avaricia: Las continuas mejoras en el bienestar, gracias al crecimiento económico, alimentaron el sentimiento de codicia –consustancial a la condición humana– y el objetivo de ampliar los beneficios. Este factor afectó tanto a las empresas como a los intermediarios y profesionales de los mercados y a los individuos. La propia codicia provocó una espiral interminable en la que se iban retroalimentando la avidez de los individuos y empresas para maximizar su beneficio y la «creatividad» del sector financiero para ofrecer más y más rentabilidad, a través de productos sofisticados comercializados por la banca con el fin de ganar, o no perder, clientela. Debe añadirse a esto la obsesión por la «creación de valor para el accionista» (término que acabó siendo un eufemismo), lo que generó ganancias voluminosas y rápidas, sin respaldo de economía real en determinadas compañías y sectores. En palabras de Amartya Sen: «La gente ha utilizado la codicia de manera imprudente».

Envidia: El ambiente de progreso y riqueza provoca indefectiblemente el llamado «efecto emulación». A ningún individuo le gusta ser menos astuto que los demás cuando todo es jauja y a ninguna empresa le complace perder puestos en los *rankings* publicados, hasta el punto incluso que las actitudes conservadoras dejan de ser valoradas socialmente. Esa competencia por los primeros lugares, que a veces es más un deseo de desbancar a los demás que un afán loable de superación propia ha llevado a la acuñación de frases célebres como el «síndrome del palco del Bernabeu», cuyo significado, imagino, precisa de poca aclaración.

Gula: Sobrepasando el significado primigenio del término, una larga época de prosperidad económica conduce a excesos de todo tipo en el consumo y en el logro de estándares de vida desproporcionados a los ingresos y *status* de los individuos, pudiéndose extrapolar

[4] Sobre este particular, se incluye en este número un interesante artículo de José Alegre, cuya lectura recomendamos y que nos evita profundizar en nuestro trabajo.

igual regla de medir a los gastos de algunas empresas y Administraciones (ejemplos se han conocido recientemente). La pasión por el gasto suntuario, tanto en cantidad como en visibilidad, ha alcanzado extremos totalmente injustificados.

Pereza: En determinados momentos del ciclo expansivo emergieron voces llamando a la prudencia, voces que se fueron oyendo con más fuerza en los últimos dos o tres años, pero la pereza –en ocasiones más fuerte que la inconsciencia– acompañada de la rutina impidió que comenzaran los ajustes antes de que la burbuja explotara. Incluso a la hora de reconocer la nueva situación, la pereza (quizás se le puede aplicar otro calificativo) se adueñó de muchos responsables públicos y sólo cuando la evidencia fue palmaria se rindieron ante lo inevitable.

Ira: No es preciso extenderse demasiado en esta explicación. El desplome de algunas empresas, las pérdidas millonarias de personas afectadas por los activos tóxicos del mercado internacional, el retraso en determinadas tomas de decisión y, sobre todo, las personas que incrementan incesantemente el censo de parados, están produciendo un estado de irritación social, en especial a aquellos que se consideran, no sin razón, los auténticos perjudicados por la crisis. En pocos momentos como los de crisis, la ira está más que justificada.

Estos pecados capitales podrían resumir las actitudes de los agentes que están detrás de toda estructura socioeconómica (observará el lector que falta uno de los pecados, pero creo que sería demasiado desenfado encontrarle un texto adecuado). Pero todo esto no es nuevo, toda la vida ha ocurrido por ser actitudes intrínsecas a la condición humana.

4. Crisis a la española: de la Transición a la actualidad

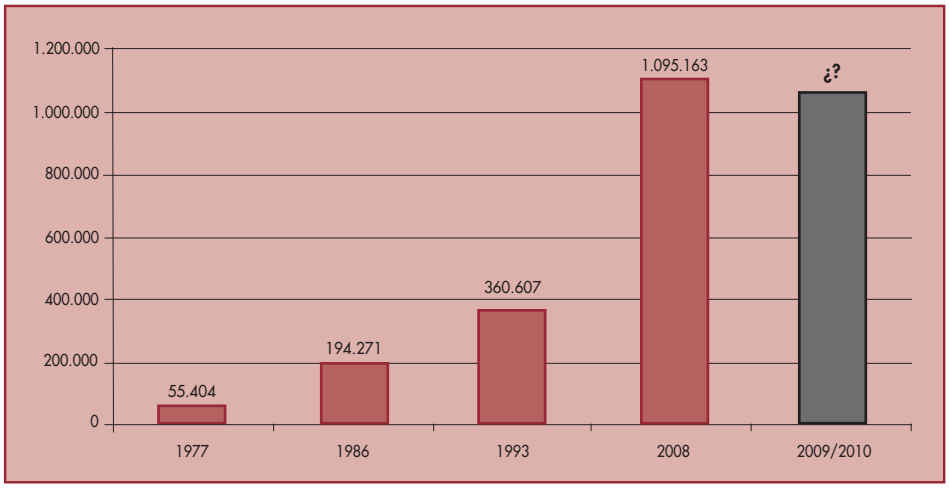
La economía española ha atravesado (y superado) varias coyunturas de crisis a lo largo del último cuarto del siglo XX. ¿Cómo estaba la economía española en cada uno de esos momentos? Para establecer una comparación de la situación actual con estos precedentes, abordamos en este apartado la descripción de los principales fundamentos estructurales en las diferentes fases de ajuste económico.

Los años seleccionados como referencia para el contraste con las cifras de 2008, obviamente, no son aleatorios. En primer lugar, 1977 fue el ejercicio en el que la crisis petrolífera se manifestó con mayor crudeza en nuestro país, con cierto retraso con respecto al resto de potencias occidentales y aplazado por la transición hacia la democracia que estaba asentándose en aquel momento. Además, a finales de ese año, se firmaron los emblemáticos Pactos de la Moncloa, *piedra de toque* para la modernización de la economía española.

En segundo lugar, 1986 fue uno de los años centrales del proceso de reconversión industrial recorrido por el tejido productivo nacional en la década de los ochenta y coincide también con la histórica integración de España en la entonces Comunidad Económica Europea (CEE).

En tercer lugar, 1993 ha sido el último ejercicio en el que la economía española experimentó una tasa de crecimiento anual negativo, fruto de las turbulencias monetarias internacionales y los importantes desequilibrios propios acumulados durante la etapa expansiva previa.

Gráfico 1
VOLUMEN DE PIB (MILLONES DE EUROS)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) y elaboración propia.

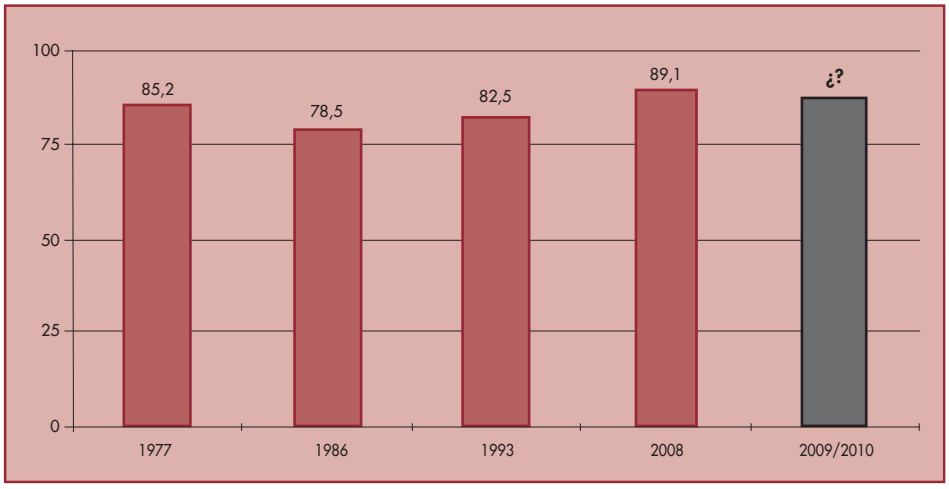
La dimensión de la economía nacional en 2008 resulta muy superior al resto de puntos críticos identificados (gráfico 1). El PIB español supera con holgura el billón de euros (1.095.163 millones de euros), habiendo multiplicado por veinte su tamaño con respecto a 1977, por cinco con respecto a 1986 y por tres con respecto a 1993. A pesar de afrontar un período de contracción, la base de actividad económica de partida es mucho más amplia (y también diversificada e internacionalizada) que nunca en la historia de nuestro país.

Además, el crecimiento de los últimos años no ha sido importante únicamente en términos absolutos, sino que se ha avanzado notablemente en el proceso de convergencia con la renta media europea. En concreto, España presenta hoy, con datos preliminares pendientes de confirmación oficial, un nivel de renta por habitante equivalente al 89,1% del promedio de los países miembros de la zona euro (gráfico 2), el más elevado entre los episodios de crisis analizados.

El mercado de trabajo en la actualidad ha vivido una transformación sustancial respecto de las pasadas décadas. A finales de 2008, 19,8 millones de personas se encontraban ocupadas, de acuerdo con la Encuesta de Población Activa (EPA). Mientras, el número de personas con empleo en las crisis anteriores se ubica en la horquilla de los 11-12,5 millones (gráfico 3), evidenciando un salto cuantitativo de gran relevancia en la economía española, que posee actualmente una base de ocupación sin precedentes.

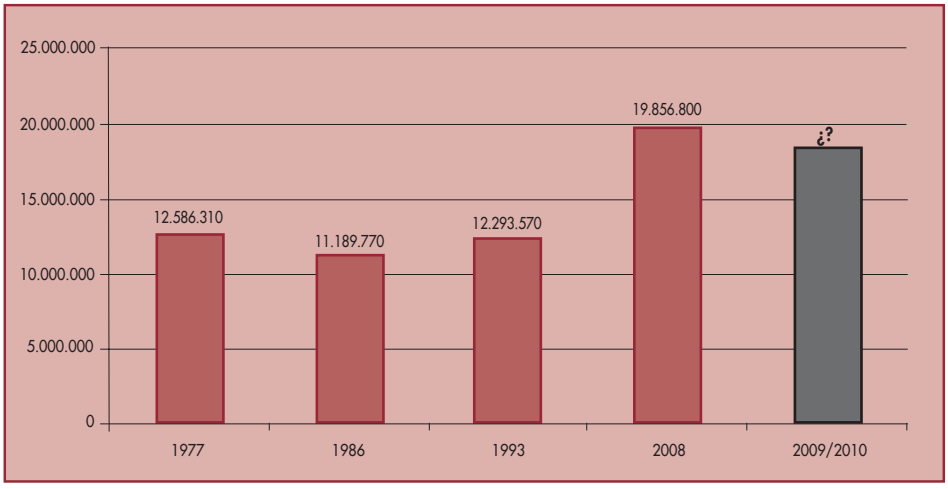
Asimismo, a pesar del vertiginoso repunte vivido en el segundo semestre de 2008, la tasa de paro ha cerrado 2008 en el 13,91%, muy por debajo todavía de los máximos alcanzados en 1986 y 1993, del 20,97% y del 22,64%, respectivamente. Y además debemos tener en cuenta que en ambos precedentes la población activa era muy inferior a la actual. Como

Gráfico 2
RENTA POR HABITANTE ESPAÑA/ZONA EURO (%)



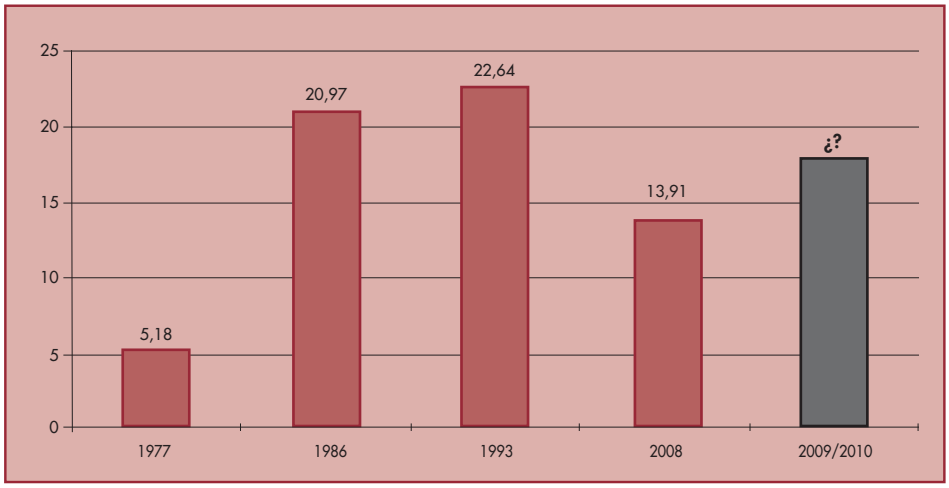
Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), OCDE y elaboración propia.

Gráfico 3
NÚMERO DE PERSONAS OCUPADAS



Fuente: Encuesta de Población Activa (EPA) –INE– y elaboración propia.

Gráfico 4
TASA DE PARO (% POBLACIÓN ACTIVA)



Fuente: Encuesta de Población Activa (EPA) –INE– y elaboración propia.

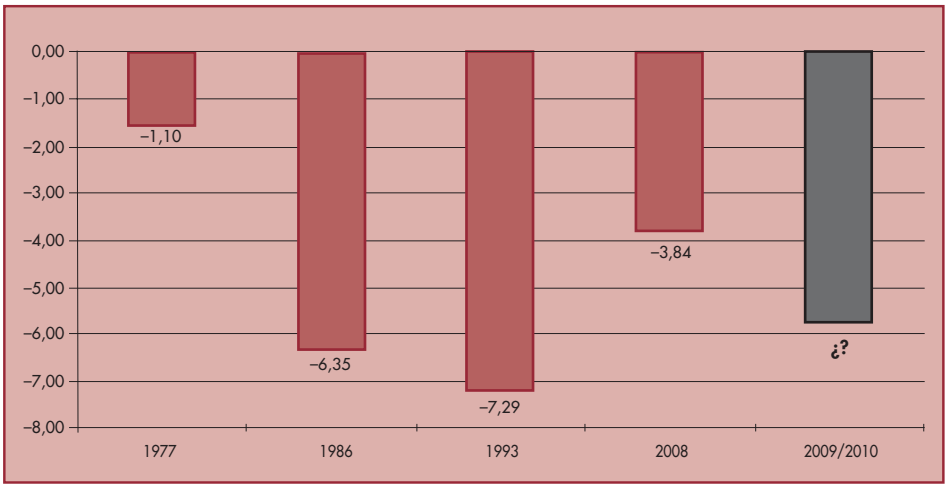
excepción, en 1977, la tasa de desempleo presenta una cota mínima del 5,18%, en gran parte debida también al bajo nivel relativo de actividad entre la población cuya edad estaba comprendida entre los 16 y los 65 años, especialmente las mujeres.

Las cuentas públicas no presentan tampoco una situación homogénea en los cuatro años evaluados (gráfico 5). Los ejercicios 1986 y 1993 se saldaron con importantes déficit presupuestarios, del 6,35% del PIB y del 7,29% del PIB, respectivamente. Mientras, el desequilibrio era mucho menor en 1977 (1,10% del PIB) y 2008 evidencia una posición intermedia (–3,84% del PIB) que, no obstante, proviene del histórico superávit de 2007 (2,2% del PIB) y transita, ineludiblemente, hacia números rojos más abultados en 2009.

En cuanto a la evolución de los precios de los bienes y servicios, la trayectoria expuesta en el gráfico 6 exhibe una marcada reducción estructural de este desequilibrio en la economía española a lo largo de las sucesivas crisis. Desde los máximos de inflación claramente superiores al 20% en la recta final de la década de los setenta, hemos pasado a cifras de un solo dígito en los otros tres años estudiados, y al 1,4% de diciembre de 2008.

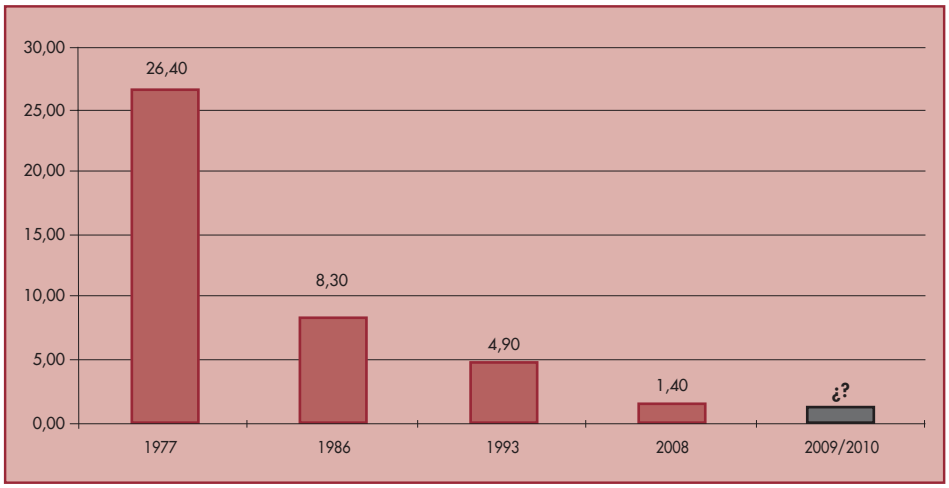
Lógicamente, los tipos de interés han transitado en paralelo a la inflación. Con la referencia del tipo de interés básico del Banco Central (Banco de España en 1977, 1986 y 1993 y Banco Central Europeo en 2008), observamos que la carga financiera soportada por familias y empresas españolas ha disminuido considerablemente (gráfico 7). La integración en el euro, y la consiguiente disciplina macroeconómica, han sido hechos relevantes en este sentido.

Gráfico 5
DÉFICIT PÚBLICO (% PIB)



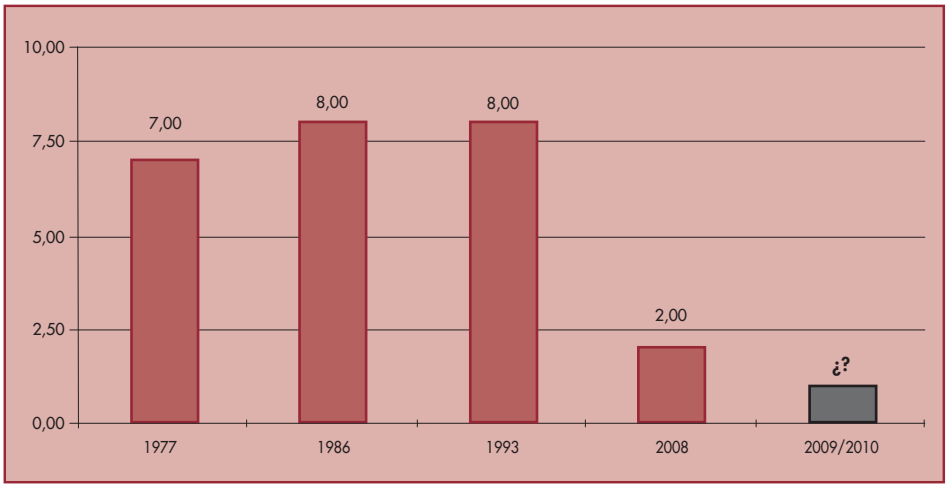
Fuente: Banco de España y elaboración propia.

Gráfico 6
IPC (% VARIACIÓN INTERANUAL)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) y elaboración propia.

Gráfico 7
TIPO DE INTERÉS BÁSICO DEL BANCO CENTRAL
(% A 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) y elaboración propia.

Y hasta aquí las innegables fortalezas estructurales de la economía española en comparación con las crisis del último tercio del siglo XX: dimensión, base de empleo, cuentas públicas, inflación y tipos de interés.

Pero, para terminar, no podemos obviar las dos grandes debilidades que presenta la economía española en la crisis actual: endeudamiento del sector privado (gráfico 8) y desequilibrio en la balanza por cuenta corriente (gráfico 9).

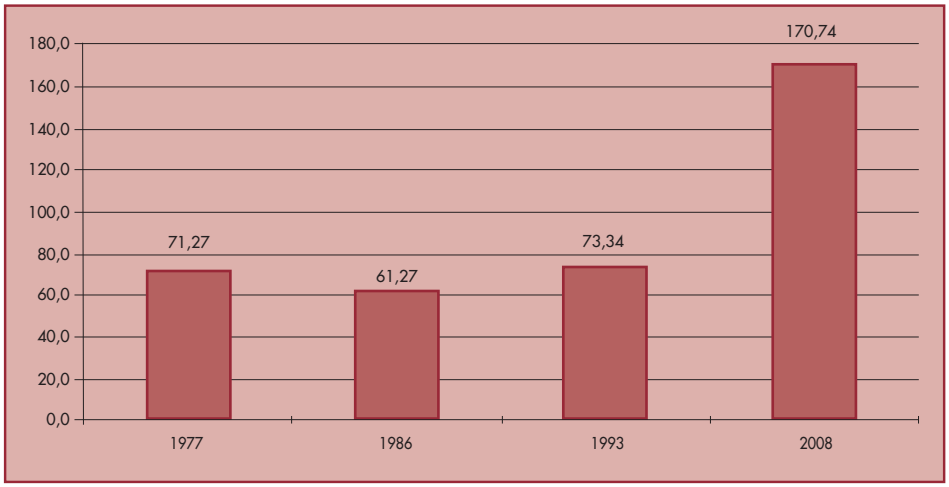
El crecimiento exponencial del crédito en los últimos años, muy superior al dinamismo del PIB, ha elevado la ratio de deuda de empresas y familias (sector privado) al 170,74% del PIB a finales de 2008, más que duplicando la media histórica de este indicador, en gran medida a consecuencia del prolongado *boom* inmobiliario.

De otro lado, la pujanza de las importaciones de bienes y servicios y el débil pulso de las exportaciones españolas han provocado un destacado desequilibrio en la balanza por cuenta corriente que, en 2008, de acuerdo con las estimaciones preliminares, se situaría en torno al 9,6% del PIB, lo que supone unas necesidades ingentes de capitales exteriores, cuya atracción resulta especialmente complicada en el contexto actual. El artículo de la profesora de Economía Aplicada de la Universidad de Zaragoza Ana Belén Gracia, incluido en este mismo número, profundiza en el análisis del déficit exterior como factor limitativo para el crecimiento de la economía española.

Concluyendo... ¿Es peor esta crisis que las anteriores? [5] Es pronto para pronunciarse. De momento lo único evidente es que la economía española afronta esta crisis, a pesar de su

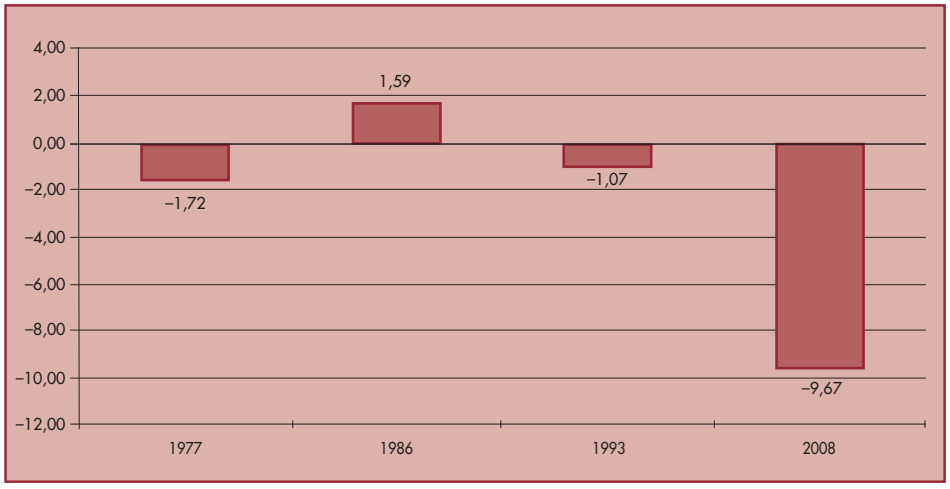
[5] Sobre el estado de ánimo que afecta colectivamente en las épocas de crisis, puede servir de referencia un libro publicado en 1995 bajo el título *De peores hemos salido,* cuyos autores son Enrique Fuentes Quintana y Julio Alcaide. El título habla por sí mismo.

Gráfico 8
CRÉDITO SECTOR PRIVADO/PIB (%)



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

Gráfico 9
SALDO BALANZA POR CUENTA CORRIENTE (% PIB)



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

gran crudeza, en mejores condiciones estructurales que las anteriores con las grandes sombras del endeudamiento de las familias y el déficit exterior, factores negativos estos dos que, sin duda alguna, lastran la posibilidad de una recuperación cercana.

Pero al margen de estos puntos negativos, el resto de los indicadores permitirían pensar que el «músculo» de nuestra economía es mayor que en ciclos precedentes, a lo que cabe añadir cuestiones como una mayor dotación de infraestructuras de comunicaciones (carreteras, ferrocarril y aeropuertos) y una mayor cualificación de nuestras empresas. Estoy de acuerdo con Jordi Canals, cuando señala:

> Resulta imprescindible recordar que la economía española, en general, y las empresas en particular, afrontan este reto en mejores condiciones que las crisis pasadas... tenemos mayor estabilidad macroeconómica... hay muchas empresas españolas con liderazgo internacional... Es cierto que muchas empresas notan la crisis, pero hace quince años carecíamos de ellas y el futuro era mucho más incierto.

¿Será suficiente este escenario para soportar mejor la crisis?... La respuesta está en el viento (como diría Dylan) porque habrá que esperar un tiempo para contabilizar el nuevo nivel de los indicadores antes del próximo cambio de ciclo, que es lo que pretendemos reflejar en el interrogante de algunos gráficos. Quizás hacia 2010 podamos responder a la pregunta que hemos formulado.

5. La cara más dramática de la crisis: el paro

La relativa frialdad que requiere un análisis técnico de la crisis, como el practicado hasta aquí, se desmorona cuando llega el momento de tratar la cuestión del desempleo, y muy especialmente cuando nos referimos a España. Es, sin duda, la cara más amarga de la crisis y contra la que se estrellan todos los sesudos debates intelectuales que acompañan estas ocasiones. Explicar a una legión de parados, o a cada uno en particular, que ellos son la consecuencia de un modelo económico determinado resulta, al menos, tragicómico.

Pero estamos obligados a hacer análisis, y a hacerlos en profundidad porque el problema lo requiere. La pregunta clave es: ¿Por qué España presenta la mayor tasa de paro de la Unión Europea, tanto en situación de crisis como en épocas de ciclo expansivo?

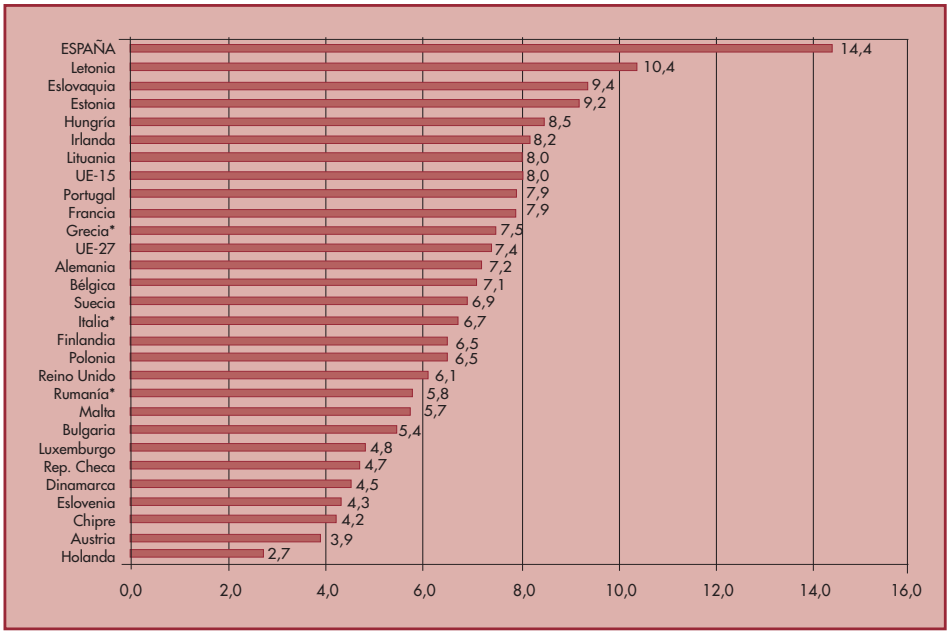
El gráfico 10 refleja con claridad la posición comparativa de España dentro de la UE, que resulta especialmente dolorosa por ese 14,4% de paro a finales de 2008[6] (y creciendo conforme transcurre el año 2009), cuando nos separa cuatro puntos del siguiente país y, a su vez, se aleja del 7,4% de la media europea de 27 países o del 8% de la media UE-15.

Desde un punto de vista coyuntural, en plena crisis, hay algunas explicaciones que determinan el hecho diferencial:

–En primer lugar, por el derrumbe de la construcción residencial, tanto en empleos directos como en los dependientes en empresas y actividades profesionales ligados a este sector. Hay que tener en cuenta que la Construcción es el sector con mayor «capacidad de arrastre» –en terminología input-output– de la economía y, por tanto, sus efectos se manifiestan con intensidad en cualquiera de las fases de los ciclos.

[6] La tasa reflejada en este gráfico difiere ligeramente de la consignada en el gráfico n.º 4 debido a que los criterios estadísticos de EUROSTAT difieren de los de la EPA.

Gráfico 10
TASA DE PARO (%). DICIEMBRE 2008



*Cifras correspondientes al tercer trimestre de 2008.
Fuente: Eurostat y elaboración propia.

- En segundo lugar, por el efecto en diversos sectores de servicios del descenso del consumo privado, un descenso que viene justificado en su mayor parte por disminuciones reales en la renta disponible de las familias y, en menor medida aunque significativo, por el efecto psicológico que produce un ambiente de crisis.
- En tercer lugar, y por encadenamiento, también se produce el paro en sectores industriales que o bien son dependientes de ventas a los servicios o bien tienen dificultades de financiación.
- En cuarto lugar, y en términos generales, muchas empresas se encuentran en dificultades, además por lo comentado anteriormente, por el impago de clientes tanto particulares como de las Administraciones, que provoca un círculo vicioso y una espiral difícil de frenar.
- Finalmente hay un factor digno de estima: el gran incremento de la población activa, tanto por la incorporación progresiva de mujeres y jóvenes como por el aluvión de trabajadores inmigrantes al calor del crecimiento económico de nuestro país. Buena parte de esta «nueva» población activa ha ido a engrosar el desempleo de una manera brusca al impactar la crisis de forma acelerada.

Pero, aun siendo grave el desempleo en esta fase coyuntural, cuyo problema exige medidas urgentes y paliativas, creo que es más importante pararse a reflexionar sobre el **aspecto estructural de la cuestión** ya que, como antes señalaba, también nuestras tasas son altas en épocas de normalidad.

Las causas del desempleo estructural en España son diversas y de difícil valoración cuantitativa cada una de ellas. Se señalan como principales las siguientes:

- La existencia de varios sectores industriales que son muy intensivos en mano de obra y además relacionados con el consumo familiar (alimentación, confección, calzado, muebles, etc.). Un descenso de la demanda provoca un ajuste de empleo inmediato en las empresas, afectando a un notable número de trabajadores.
- La existencia de otros sectores industriales que pudiendo ser más intensivos en capital y tecnología, no han alcanzado un adecuado nivel por el déficit en nuestro país en recursos dedicados a I+D+i y por la escasa traslación de la investigación a las empresas.
- Un censo excesivamente elevado de establecimientos de servicios, como consecuencia de una incesante apertura de nuevas instalaciones no siempre acordes con las necesidades del mercado; es el caso típico de las ramas de Comercio y Hostelería, así como actividades relacionadas con el turismo entre otras, a lo que se añaden establecimientos como agencias inmobiliarias, etc. Hay que tener en cuenta que el «índice de mortandad» en los primeros dos años de funcionamiento de nuevas empresas de servicios es ya muy alto en épocas de normalidad económica, con lo que los cierres se disparan al mínimo atisbo de crisis.
- Por último –y más importante a juicio de la mayoría de expertos– son las numerosas rigideces del mercado de trabajo que se vienen arrastrando desde hace tiempo y que conforman uno de los modelos laborales menos flexibles de la U.E. y no digamos ya si se hace la comparación con Estados Unidos. Por su relevancia dedicaremos el resto de este apartado a esta cuestión.

En efecto, para numerosos y prestigiosos expertos la rigidez de nuestro marco laboral es el principal factor explicativo de la elevada tasa de paro crónica de la economía española. Es un hecho que lógicamente provoca uno de los más encendidos debates en la sociedad a la hora de proponerse reformas de algún tipo. Y he dicho lógicamente porque las posturas de empresas, trabajadores y políticos difieren por naturaleza y es harto difícil alcanzar un consenso.

Con el fin de aproximarnos lo más posible al problema incluimos el cuadro 1, que muestra un conjunto de indicadores del mercado laboral de los países de la Eurozona.

Los datos del citado cuadro hablan por sí mismos y parecen evidenciar que uno de los factores principales del desempleo estructural en España es, en efecto, la rigidez del mercado laboral.

Para finalizar este apartado conviene detenerse un poco en la otra cara del desempleo en España: su distribución poblacional y territorial, que es claramente asimétrica.

Por lo que respecta al desempleo de la población por niveles de formación, las tasas aumentan ostensiblemente conforme es inferior el nivel formativo, oscilando desde un 2,15%

Cuadro 1
PRINCIPALES INDICADORES DEL MERCADO LABORAL

	Tasas de empleo (%) [1]	*Tasas de paro (%)* [2]	*Índice de protección del desempleo (escala 0-6)*	*Empleo a tiempo parcial (% sobre total)*	*Empleo temporal (% sobre total)*	*Economía sumergida (% del PIB oficial)*
España	52,5 (10)	14,4 (1)	3,1 (2)	11,4 (12)	29,5 (1)	20,5 (3)
Alemania	56,0	7,2	2,5	25,7	14,5	15,3
Austria	59,5	3,9	2,2	22,8	9,7	9,3
Bélgica	50,1	7,1	2,5	22,2	8,9	19,6
Dinamarca	64,1	4,5	1,8	24,2	8,4	16,1
Finlandia	58,3	6,5	2,1	12,0	16,6	15,8
Francia	53,1	7,9	2,9	16,5	14,4	13,2
Grecia	49,7	7,5	2,9	5,4	12,2	26,3
Holanda	64,9	2,7	2,3	47,0	18,4	11,1
Irlanda	60,0	8,2	1,3	18,5	9,4	14,1
Italia	46,1	6,7	2,4	14,1	13,6	23,2
Luxemburgo	53,7	4,8	-	18,7	4,9	-
Portugal	57,7	7,9	3,5	11,9	22,9	20,4
Eurozona (13)	55,8	6,2	2,5	19,3	14,1	17,1
Estados Unidos	66,0	6,0	0,7	17,1	-	7,9

[1] Ocupados / Personas en edad de trabajar.
[2] Parados / Población activa.
Las cifras entre paréntesis reflejan el número de orden para cada indicador de España en la Eurozona (13).
Fuente: Comentarios de Coyuntura Económica, IESE, n.º 5, febrero 2009 y elaboración propia.

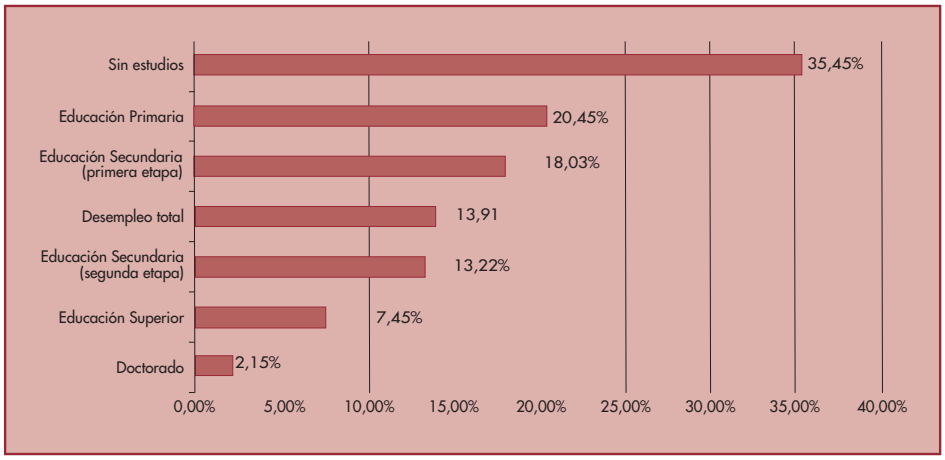
en personas con doctorado o un 7,45% con estudios superiores, hasta un 35,45% en trabajadores sin estudios (véase gráfico 11).

Respecto a la distribución territorial, se repite en la actualidad una asimetría ya tradicional en la economía española (véase cuadro 2) con diferencias que fluctúan desde tasas en torno al 8%, como Navarra o País Vasco, hasta más del 21% en comunidades como Andalucía o Canarias.

Sin duda alguna, existen importantes elementos estructurales en estas diferencias que merecen una reflexión profunda y de mayor alcance que el que pueda realizarse con carácter de urgencia en un momento de crisis. Esta reflexión, sin embargo, no se está produciendo de forma colectiva y basada en elementos técnicos sino que cabe hablar más bien de reflexiones –en plural– lanzadas desde diferentes posiciones ideológicas, políticas o defensoras de intereses contrapuestos. Véase a continuación un botón de muestra con declaraciones de los diferentes agentes socioeconómicos:

–Los representantes de los sindicatos mayoritarios abogan por un mantenimiento del modelo laboral. Argumentan que el precio del despido no es el problema y que corresponde a las empresas apostar por actividades basadas en un mayor valor añadido, es

Gráfico 11
DESEMPLEO POR NIVELES DE FORMACIÓN EN ESPAÑA (DICIEMBRE 2008)



Fuente: Encuesta de Población Activa (EPA). INE.

Cuadro 2
DESEMPLEO EN ESPAÑA POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS (DICIEMBRE 2008)

5 Comunidades con mayor tasa de paro		*5 Comunidades con menor tasa de paro*	
Andalucía	21,78%	Navarra	8,12%
Canarias	21,18%	País Vasco	8,32%
Extremadura	17,96%	Cantabria	8,90%
Murcia	15,53%	Aragón	9,57%
Castilla-La Mancha	14,90%	Galicia	9,74%
Total nacional			**13,91%**

Fuente: Encuesta de Población Activa (EPA). INE y elaboración propia.

decir, por un modelo de crecimiento más intensivo en tecnología e investigación. En su opinión «la salida de la crisis y la recomposición de los márgenes de beneficios no debe ser a costa del recorte de derechos de los trabajadores».

–Por su parte, la CEOE aboga por un «nuevo contrato laboral anticrisis» mediante el cual se establezca un despido de 20 días por año trabajado sea cual sea el tipo de contrato y la naturaleza del despido, evitando así la judicialización del procedimiento. Las Cámaras de Comercio, en otro orden de cosas, solicitan una rebaja sustancial de las cuotas de la Seguridad Social a cargo de la empresa, que podrían ser compensadas por el Estado mediante un incremento del IVA.

–El gobernador del Banco de España, en una conferencia pronunciada en Zaragoza (ver bibliografía) levantó una buena polvareda y encendidas críticas a la hora de proponer soluciones al problema. Abogó por un procedimiento consistente en que las empresas creen un fondo individual para cada trabajador que es gestionado por éste cuando se queda sin trabajo, además de percibir el subsidio estatal; cuando vuelve a trabajar en otra empresa se lleva la parte no consumida del fondo que vuelve a engrosarse por las nuevas aportaciones; al final de su vida laboral el remanente del fondo le queda como fuente adicional de recursos para su jubilación.

–La propuesta de Fernández Ordóñez fue inmediatamente cuestionada por todo el Gobierno español. El ministro Solbes plantea una reforma del sistema de negociación colectiva, de forma que las empresas puedan adaptarse a situaciones excepcionales sin esperar a la fecha límite de revisión de los convenios. Mientras, el presidente Zapatero ha lanzado diversas alternativas, entre ellas la de incentivar los nuevos contratos, aunque ya declaró que no adoptaría medidas sin la aceptación de los sindicatos.

A todo lo anterior se une un amplio abanico de aportaciones que giran, con más o menos matices, alrededor de los temas comentados, pero que en esencia plantean una de las grandes cuestiones pendientes de la economía española: la regulación del mercado laboral.

Hay un dato indiscutible: el paro estructural en España es el más alto de los países de nuestro entorno, y hay también una evidencia incuestionable: la rigidez del modelo laboral español es de las más altas. En consecuencia, parece llegarse a la conclusión de que hay alguna correlación entre ambos hechos porque como señala muy gráficamente el rector de la Universidad Antonio de Nebrija, Fernando Fernández

> Somos diferentes porque las instituciones del mercado de trabajo funcionan particularmente mal, no porque los españoles seamos más vagos, más abandonados y más místicos. Somos tan racionalistas, tan economicistas, tan asquerosamente interesados como los demás, no vayamos a creernos la Leyenda Negra (ver bibliografía).

Pero naturalmente la evidencia de una elevada rigidez no debe llevar a tomar decisiones drásticas y precipitadas, ni siquiera los defensores de una mayor flexibilización abogan por esa precipitación y aprovecho para señalar que así piensa el Gobernador del Banco de España, cuyas declaraciones creo que fueron mal interpretadas por algunos sectores tal y como puede deducirse de una lectura detallada del texto de su controvertida conferencia. En este sentido, se pronuncia igualmente la prestigiosa economista Carmen Alcaide cuando se reafirma en la necesidad de reformas pero con un análisis previo del problema:

> No se puede hablar en general del mercado laboral en España. Hay que descender a los diferentes segmentos laborales para comprender su funcionamiento y los efectos de la crisis sobre los diferentes grupos de trabajadores y empresarios.

En efecto, así es porque las generalizaciones excesivas a veces ocultan las raíces de los problemas, en las que no deben olvidarse aspectos como los hábitos arraigados de formas de vida, la costumbre de plantear la jornada laboral y, lo que es más complicado, el sentido de la solidaridad que subyace en las personas. El profesor Fuentes Quintana lo expresó muy

gráficamente, allá por los años de la crisis precedente, cuando señalaba que el empleo era como una fortaleza rodeada por un foso inexpugnable: los desempleados que estaban fuera de la fortaleza pugnaban por traspasar el foso e integrarse en ella, pero los que moraban dentro (los de puesto fijo y estable) defendían con uñas y dientes su posición y se negaban a poner en peligro su estabilidad.

He aquí otra grave secuela de la crisis: la insolidaridad y el aumento de las desigualdades sociales. Como afirmó Leon Tolstoi: «Todas las familias felices parecen iguales; las desgraciadas lo son cada una a su manera».

6. Perspectivas sobre la salida de la crisis para España

De poco nos sirve perder demasiado tiempo en excesivas comparaciones, más allá de las lecciones que puedan extraerse, ni tampoco es muy útil gastar más energías en demostrar si la crisis actual es mejor o peor que las anteriores porque, en definitiva, caeremos en un debate estéril al más puro estilo de los galgos y podencos.

También resulta de una evidente esterilidad ocupar tiempo en culpabilizar a los demás de la situación porque si todos los agentes económicos actúan de esa manera, ninguno de ellos va a asumir su parcela de responsabilidad en la economía, que es lo mismo que decir que ninguno va a acometer seriamente las acciones necesarias.

Hacer un diagnóstico acertado de la crisis es tarea harto difícil y buena prueba de ello es las discrepancias entre expertos a la hora de expresar sus opiniones. No voy, pues, a contribuir a esa ceremonia de la confusión con una opinión lapidaria más que, por otra parte, tampoco aportaría novedad alguna. Una cuestión sí creo que debe tenerse clara: con la táctica de cargar responsabilidades sobre los demás no se llega a ningún lado y de las crisis se sale antes cuanto más rápido se actúa de forma coordinada. La posición del «yo no he sido» es simplemente irresponsable.

La crisis en España muestra unos rasgos diferenciales que pueden hacerla más acusada. Estos rasgos han sido tratados de forma unánime por todos los analistas, por lo que me limito a enunciarlos:

- Caída en picado de la construcción con todos sus efectos indirectos, y negras perspectivas sobre su reactivación dado el excesivo *stock* de viviendas en oferta.
- Insuficiente nivel de actividades basadas en I+D+i, con su consiguiente impacto en la productividad global del sistema productivo.
- Un mercado de trabajo con fuertes rigideces, tal y como hemos expuesto anteriormente.
- Una tasa de paro muy elevada y sin previsión de cuándo puede frenarse su crecimiento.
- Una innegable restricción del crédito respecto de años anteriores, motivada inicialmente por problemas de liquidez y actualmente por riesgos elevados en la concesión de operaciones.
- Un fortísimo nivel de deuda externa que condiciona la obtención de liquidez internacional a precios adecuados y competitivos.

–Un elevado nivel de endeudamiento de las familias, que condiciona el gasto actual y futuro en consumo.

-Un retraso temporal en la aceptación de la crisis por parte del Gobierno, con lo que ello supone de tardanza en los diagnósticos y de escaso sentido de la anticipación.

Sensu contrario, nuestro país muestra unas fortalezas diferenciales como son:

–Una importante dotación de infraestructuras de todo tipo, fruto entre otras razones de una correcta aplicación de los fondos europeos, de forma mucho más eficiente que en otros países europeos.

–Un sistema financiero que, aun con riesgo de algún que otro sobresalto, es de los más sólidos de los países desarrollados.

–Un saneamiento de las cuentas públicas en el arranque de la crisis que ha servido de colchón para poder acometer algunas actuaciones a corto plazo, sin que entremos a valorar aquí la eficacia y precipitación de determinados programas.

–Junto a todo lo anterior hay un factor, a veces no suficientemente valorado, que es la estructura social y familiar típica de los países mediterráneos, basada en la solidaridad de sus miembros más cercanos y que amortigua el impacto social de las crisis sobre los individuos.

6.1. *¿Sobre qué bases puede sustentarse la salida de la crisis?*

Quizás la mejor forma de navegar por este tormentoso escenario consiste en analizar –a modo de disección– las magnitudes macroeconómicas básicas y reflexionar sobre las posibilidades que ofrecen sus componentes.

Para ello nada mejor, a riesgo de que pueda parecer muy simple (pero estoy pensando en el lector no experto), que «organizar» la reflexión a través de dos identidades básicas:

A) La identidad representativa del crecimiento económico, por el lado de la demanda:

PIB = Consumo privado + Consumo público + Inversión + (Export-Import)

B) La identidad representativa del equilibrio de la economía:

Ahorro + (-) Financiación con el exterior = Inversión

Arranquemos el análisis con las cifras estadísticas más recientes (cuadro 3).

Como es bien sabido, las referencias continuas al **consumo privado** vienen motivadas por su importante peso en el crecimiento de la economía (un 57% del total del PIB) y por tanto el comportamiento de las familias, tanto por sus hábitos como por el nivel de sus rentas, es muy relevante, dado que un descenso en su nivel de consumo –como así viene ocurriendo durante la crisis– explica en alto grado las bajas tasas, o negativas, del crecimiento del PIB. Como se desprende fácilmente, el descenso en el consumo produce automáticamente un efecto depresivo, en cascada, en la producción de bienes y servicios y en su distribución.

Cuadro 3
CUADRO MACROECONÓMICO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA
(EN % DE PARTICIPACIÓN)

	Año 2005	*Año 2008*
Consumo privado	57,9	57,2
Consumo público	18,0	19,1
Inversión	29,5	29,3
Demanda interior	*105,4*	*105,6*
Exportaciones	25,5	26,5
Importaciones	30,9	32,1
PIB	*100*	*100*

Fuente: Contabilidad Nacional.

La recuperación de esta magnitud dista de estar cercana, dado que el descenso en los ingresos de las familias, bien por el desempleo o por el recorte de salarios tardará en alcanzar niveles como los precedentes. Los subsidios regulares o puntuales alivian la situación pero lógicamente no representan un impacto significativo.

A lo anterior debe añadirse un efecto psicológico nada desdeñable, que tiene una doble lectura. Por un lado, la incertidumbre de trabajadores que, disfrutando de empleo, no tienen confianza plena en el mantenimiento del mismo en el futuro; y por otro lado –y esto es más «curioso»– el comportamiento de personas y familias que teniendo totalmente asegurado su salario por la naturaleza del empleador reducen su nivel de gasto sin motivo aparente (este tipo de familias representan, al menos, el 65% del total en España).

El **consumo público** tiene una incidencia menor en el PIB ya que representa en torno al 19%. Previsiblemente, seguirá aportando al crecimiento global pero en tasas más moderadas dado el ajuste presupuestario que debe suponerse en las Administraciones.

Por lo que respecta a la **inversión,** su porcentaje actual (un 29,3% del PIB) puede experimentar una notable variación, por el desigual comportamiento de la inversión privada y la pública.

La **inversión privada** en los sectores industriales y de servicios es más que probable que sufra un notable descenso dadas las perspectivas económicas negativas. Las empresas se ven afectadas por la baja producción y por el descenso de beneficios y, lógicamente, no encontrarán unas expectativas favorables para invertir aun cuando el coste financiero de los créditos tienda a la baja por el descenso de los tipos de interés. Renglón aparte merece la inversión en el sector inmobiliario, que debe digerir el sobreexceso de oferta existente; únicamente el descenso de tipos de interés estimulará a medio plazo la compra de viviendas de particulares, pero tardará bastante tiempo en que este factor y el de precios más bajos contribuya a la recuperación.

La **inversión pública,** sin embargo, deberá provocar un tirón de la demanda agregada como consecuencia de los diferentes planes de la Administración en materia de infraes-

tructuras ferroviarias, obras en municipios, energías alternativas, etc. Algunas de estas actuaciones, especialmente las contempladas en el plan de ayudas a municipios son de dudosa utilidad y productividad hacia el futuro pero, indudablemente, son un estímulo de la demanda y favorecedoras del empleo, aunque sea coyunturalmente.

Y dejamos para el final el **sector exterior, auténtico cuello de botella de la economía española** debido a la excesiva cuantía de su déficit comercial. Las importaciones han comenzado a decrecer de forma ostensible, en parte motivadas por el descenso de la actividad en general y en parte por el alivio que supone el bajo precio de las materias primas básicas, en especial el petróleo. Pero el caballo de batalla importante se encuentra en las exportaciones, cuya magnitud significa una importante fuente de crecimiento del PIB en estas circunstancias.

Ciertamente no es el mejor momento económico, tampoco el de los países de nuestro entorno pero, dada la debilidad de la demanda interna en España, las empresas pueden encontrar en el exterior la compensación al descenso de ventas en el interior. El incremento de las exportaciones tendría un relevante efecto económico en diferentes ámbitos de la economía española: sería un balón de oxígeno para la capacidad productiva excedente de nuestras empresas, presionaría a la creación de empleo (o frenaría su destrucción), incrementaría el PIB y contribuiría a ir equilibrando la balanza comercial.

Cuadro 4
AHORRO-INVERSIÓN EN ESPAÑA. AÑO 2008
(CIFRAS EN MILLONES DE EUROS)

	Ahorro nacional	*Inversión nacional*	*Saldo balanza cuenta corriente (Necesidad de financiación exterior)*
	218.872	323.537	-104.665

Fuente: INE, Banco de España y elaboración propia.

Ligado con lo anterior, **la segunda identidad de equilibrio (Ahorro-Inversión),** reflejo del fuerte endeudamiento de nuestra economía, tenderá con el tiempo a un mayor equilibrio interno por dos razones principales: una de ellas por la probable reducción de la brecha exterior (exportaciones–importaciones) que concluirá con un volumen mucho menor de necesidad de financiación externa, y otra de ellas porque se irán acompasando el aumento del ahorro interno con la disminución de la demanda de inversión de las empresas.

Una drástica reducción del déficit exterior debe constituir uno de los objetivos centrales de nuestra economía.

6.2. *¿Y para cuándo la salida de la crisis?, y ¿cómo saldremos?*

Como señala Carmen Alcaide:

> El *cuándo* está muy condicionado por los acontecimientos internacionales, pero el *cómo* es responsabilidad del Gobierno con la ayuda y decisiones de todos los agentes económicos: políticos, empresarios y ciudadanos.

Por lo que respecta al cuándo, la impresión general es que la crisis se agravará aún más en el transcurso de 2009, que 2010 puede ser un año de estancamiento en los índices más bajos y que 2011 puede ser el año de inflexión, para comenzar una lenta recuperación (los más optimistas adelantan a 2010 ese punto de inflexión). Sólo dentro de varios años podrá verse la vuelta a unos niveles equiparables a la etapa precedente del ciclo, aunque con un escenario notablemente distinto y con un modelo productivo muy diferente al conocido hasta ahora.

Las reflexiones acerca de las condiciones que deben darse para un inicio de la recuperación pueden hacerse desde dos enfoques (en modo alguno excluyentes): el primero, ofrecer «recetas» más o menos ambiguas, el segundo, analizar determinadas cuestiones de fondo.

Bajo lo que hemos llamado «recetas» las hay para todos los gustos: unas compartidas por todos (o casi todos) y otras que son objeto de controversia[7].

Las comúnmente compartidas son, entre otras:

- El aumento de la productividad como palanca de la competitividad.
- La eliminación de barreras a la libre competencia
- La reconversión del modelo productivo hacia actividades de alto componente tecnológico.
- La mejora de los niveles educativos y especialmente la adecuación de esos niveles a la demanda del aparato productivo (la Formación Profesional es un buen ejemplo).
- La integración económica y social de los inmigrantes.
- Atención a las fuentes alternativas de energía.

Las que son objeto de polémica tienen relación con:

- Políticas tendentes al aumento de la renta disponible de las familias, bien se trate de ayudas directas o bien mediante rebajas impositivas.
- Políticas de gasto público, distinguiendo políticas sociales, de incentivos a las empresas, de manejo del déficit, etc.
- Reforma de las regulaciones del mercado de trabajo.

En cualquiera de los casos, a las Administraciones les corresponde, por un lado, la adopción de decisiones urgentes para aquello que sea preciso, y por otro lado la fijación de un plan coordinador de actuaciones entre todos los agentes económicos, para favorecer que los mercados comiencen a reaccionar. Sólo cuando esto ocurra, es decir, **cuando la economía privada se reanime podremos confiar en la salida a la crisis.** Las Administraciones, eso sí, deben cooperar y estimular.

Podemos confiar en el comienzo de la recuperación cuando:

- El entorno internacional mejore en todas las áreas del planeta, aunque sería suficiente que Estados Unidos y Europa eleven el ritmo de crecimiento. Sin ello es muy difícil que España se recupere por sí misma y esta mejoría debe afectar tanto al sistema financiero como al productivo.
- Cuando se vayan recuperando el consumo y la exportación.

El aumento del consumo, a su vez, requiere la confluencia de una serie de factores, y quizás por este orden:

[7] Un análisis muy interesante y objetivo sobre este tema puede consultarse en el informe de la OCDE que se cita en la biliografía.

–El freno al proceso de destrucción de empleo y el comienzo de una senda, aunque sea lenta, de recuperación del mercado de trabajo. Para ello debe coadyuvar una flexibilización del marco laboral en el grado que la prudencia y la eficacia aconsejen: es lo que ha venido en llamarse la *flexiseguridad* (horrible palabreja hoy día llamada neologismo).

–La expectativa –y convencimiento– de los individuos de que se ha frenado la caída de los precios, tanto en vivienda como en bienes de consumo. Solamente cuando se tenga la creencia de que ya pueden *hacerse buenas compras* cambiará la tendencia.

–El aumento de la renta disponible en muchas familias como consecuencia del alivio de cargas financieras por los descensos de tipos de interés.

–El aumento de la confianza de los individuos, aspecto psicológico de gran importancia.

Por lo que respecta a las exportaciones, juegan factores como la mejora de la competitividad exterior de las empresas, lo que guarda estrecha relación con la productividad y la calidad. Además deberá ganar importancia cualquier estrategia que mejore los contactos comerciales con el exterior: ampliación de redes de venta, empresas mixtas con distribuidores extranjeros, acciones concertadas, etc.

Por último, hemos comentado factores concernientes a la economía española, pero aun cuando en nuestro país se cumplieran todas esas condiciones, poco podría conseguirse –como antes hemos señalado– sin la confluencia de **factores del entorno internacional,** del que somos dependientes en alto grado. En este sentido, deben coincidir una serie de hechos sin los cuales la salida de la crisis será más lenta y dolorosa; estos son:

–A corto plazo, es totalmente necesario llevar a cabo actuaciones coordinadas a escala planetaria, no sólo en lo referente al sistema financiero sino al apoyo de sectores económicos estratégicos, en un intento de paliar los efectos más graves de la crisis. Así se han pronunciado los mandatarios de todos los países y así se ha hecho constar en reuniones como el Foro de Davos, en el que se concluyó, entre otras cosas, que «el momento de las palabras se acabó».

–Parece existir coincidencia de criterios en dos aspectos relevantes. El primero de ellos consiste en huir de las tentaciones proteccionistas, que sólo conseguirían agravar los problemas, entendiendo por tentaciones proteccionistas tanto las provenientes de los gobiernos y las empresas como las de los trabajadores que reclaman trabajo prioritario para los residentes en perjuicio de los inmigrantes. El segundo es la vigilancia preventiva de los estallidos sociales como consecuencia del desempleo y la marginación de determinados estratos poblacionales.

–A medio y largo plazo, reflexionar ya desde este mismo momento en el alcance de las políticas que pueden adoptarse con carácter de urgencia, especialmente las más tentadoras como las monetarias y las de déficit público, con el fin de aprender de la historia y no incurrir en errores similares. Un ejemplo puede ser el caso de Japón cuyo prolongado estancamiento tiene su origen –más bien una parte, es cierto– en la política de tipos de interés adoptada entonces.

Pero todo lo expuesto hasta aquí es eso: recetas, las cuales pierden bastante eficacia si no forman parte de una actitud adaptada al nuevo escenario por parte de empresas y familias,

de un liderazgo político convincente, en el que siempre cuenta más un buen ejemplo que muchas declaraciones y de la recuperación de la confianza y de la cultura del esfuerzo por parte de los individuos.

Y aquí entramos en el terreno de las actitudes, un conjunto de variables extraeconómicas y principios básicos pero que juegan un papel decisivo en la economía, una ciencia que –a veces lo olvidamos– es social. De la agilidad y rapidez en los cambios de actitud, de la capacidad de adaptación en definitiva, depende en buena medida que la larga «travesía del desierto» que debe transitarse se haga con más o menos acierto. A este respecto debe tenerse en cuenta una serie de cuestiones:

A. En todo este maremagno que estamos viviendo conviene poner cierto orden en las ideas y recordar la reflexión de Friedman en el sentido de que «la libertad económica es esencial para la libertad política y que sin mercado no hay democracia». Otra cuestión es –y es necesaria– que, en opinión de Amartya Sen, «necesitamos una alianza entre el Estado y el mercado».

   Las familias deben asumir cuanto antes que su riqueza se ha visto notablemente reducida, bien esté basada la riqueza en bienes inmuebles o en activos financieros; dicho en otras palabras, *el valor* de los patrimonios invertidos en viviendas o en títulos bursátiles tardará mucho tiempo en volver a los índices que alcanzaron antes de la crisis. He utilizado el término *valor,* pero ¿es correcto hablar de valor o sería más exacto hablar de *precio*?... ¿es necesario la llegada abrupta de una crisis para volver a replantear el eterno debate entre valor y precio de las cosas?... **¿cuándo hemos realizado una inversión nos hemos planteado si el precio que hemos pagado por un bien se corresponde con el valor que atribuimos a ese bien?**

   Una frase cotidiana viene a decir que «en estos años todos nos hemos vuelto un poco locos». Pues ha llegado el momento de ir recuperando la cordura.

B. Los gobiernos, por su parte, deben liderar el proceso de cambio de ciclo, lo que implica en primer lugar aceptar la intensidad de la crisis, en segundo lugar elaborar un buen diagnóstico y en tercer lugar exponer a su país un plan coherente y creíble. Como ha señalado González Páramo (consejero ejecutivo del BCE): «El Gobierno debe hacer pública su hoja de ruta para salir de la crisis». Es la mejor receta para infundir un poco de optimismo, negando la crisis se agrava el desconcierto colectivo.

C. Los gobiernos, a su vez, no deben temblar ante las decisiones difíciles –cuando éstas es preciso tomarlas– aunque momentáneamente se sufran desgastes. Hay que recordar que el Plan de Estabilización de 1959, o los Pactos de la Moncloa del Gobierno Suárez, o la Reconversión Industrial del Gobierno de Felipe González llevaron aparejados fuertes sacrificios pero fueron la clave del futuro económico de España.

D. Debe desterrarse la imputación de culpas a los demás y aceptar sin fisuras el papel de las instituciones básicas de la economía: el sistema fiscal y el sistema financiero.

   El Presupuesto del Estado (incluyendo la Administración central, las autonomías y las corporaciones locales) debe ser coherente con los requerimientos del país en cada momento, siendo austero en lo ineficiente y expansivo en lo necesario. El control del déficit público, aun aceptando su aumento en estos momentos, debe ser un objetivo

prioritario ya que se desconocen futuros requerimientos de gasto (como puede ser la necesidad de prorrogar los subsidios de desempleo, etc.).

El sistema financiero no debe ser sometido a situaciones de dificultad porque se agravaría el problema, sin perder de vista que el negocio de un banco o caja es prestar dinero (y si hay restricciones será por poderosas razones de eficiencia) y esencialmente velar por la solvencia como garantía de los depósitos de sus clientes. Es también peligroso el bombardeo permanente sobre la solvencia del sistema, por las negativas consecuencias que conlleva en el ánimo de los ahorradores y en la evolución de las entidad financieras saneadas (que son la inmensa mayoría).

E. Debe prestarse atención al restablecimiento de la confianza –no confundir con el optimismo– como palanca de cambio. «La confianza, no el crédito, se ha convertido en el auténtico valor escaso de nuestra sociedad» (Jordi Canals). Es decir, es imprescindible velar por el prestigio y correcto funcionamiento de las instituciones básicas del sistema; el «sálvese quien pueda» es la mejor fórmula para la argentinización de la sociedad.

F. Debe restablecerse la «arquitectura moral» de la sociedad: «La confianza y el esfuerzo son cualidades morales indispensables para el correcto funcionamiento de las sociedades desarrolladas y esto nos lleva a entrar en el tema de los valores... Los medios de comunicación, los políticos y hasta los educadores están más del lado del consumismo que de la sobriedad, mientras que los ciudadanos desconfían de sus dirigentes y éstos hacen lo mismo entre ellos» (Salustiano del Campo).

Y todo esto no es nuevo, vean si no:

El presupuesto debe equilibrarse,
el Tesoro debe ser reaprovisionado,
la Deuda Pública debe ser disminuida,
la arrogancia de los funcionarios públicos debe ser moderada y controlada,
y la ayuda a otros países debe eliminarse,
para que Roma no vaya a la bancarrota.
La gente debe aprender nuevamente a trabajar,
en lugar de vivir a costa del Estado
(Cicerón, año 55 antes de Cristo)

¡Qué cosas! ¿Habremos escarmentado cuando lleguen las vacas gordas?...

Bibliografía

Alcaide, Carmen (2009), *La difícil reforma del mercado laboral,* El País Negocios, 1 de marzo de 2009, p. 17.

Boldrin, Michele y otros autores (2009), Ensayos sobre ciclos económicos. Una perspectiva actual, Servicio de Estudios de Cajasol (coordinador D. Martínez López).

Campo, Salustiano del (2009), *La crisis: ¿qué crisis?,* Diario ABC, 20 de febrero de 2009, p. 3.

Canals, Jordi (2009), *El acuerdo necesario,* El País, Negocios, 8 de marzo de 2009, p. 25.

Fernández Méndez de Andés, Fernando (2009), *El desempleo no es una maldición hispánica,* Diario ABC, 3 de marzo de 2009, p. 3.

Fernández Ordóñez, Miguel (2009), *La economía española después de la crisis.* Conferencia inaugural de las «IV Jornadas sobre la singularidad de las Cajas de Ahorros españolas». Federación de Usuarios de las Cajas de Ahorro, Zaragoza, 11 de febrero de 2009.

Gracia Andía, Ana Belén (2009), *A vueltas con el déficit exterior a principios del siglo XXI,* Revista Economía Aragonesa, n.º 38, Ibercaja, abril de 2009, pp. 133-161.

Instituto de Estudios Económicos (varios autores) (1998), La crisis inédita, n.º 4.

OCDE (2008), *Études économiques de l'OCDE. Espagne,* Volume 2008/19, noviembre de 2008.

Olivares, Pilar, y Villacampa, María José (2008), *Crisis financiera. La historia de muchos excesos,* Revista de Economía Aragonesa, n.º 37, Ibercaja, diciembre de 2008, pp. 85-117.

Francisco Bono Ríos es doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona. Fue consejero de Economía y Hacienda del Gobierno de Aragón, en 1982, y profesor titular de Economía Aplicada de la Universidad de Zaragoza. Actualmente es subdirector, director de Estudios y Comunicación de Ibercaja y director de la *Revista Economía Aragonesa,* editada por esta misma entidad.

Instalados en la Gran Recesión: ¿cómo salir del agujero?

Por **Fernando González Urbaneja**
Periodista

Resumen

La economía española ha protagonizado, durante los últimos quince años, la fase más larga de crecimiento sostenido de su historia para rozar ahora la convergencia nominal con la media de los países de nuestra zona monetaria, del euro. Un éxito no exento de deficiencias y de errores, que no ha alcanzado todos los objetivos deseados.

La cuestión ahora es preparar la salida de la crisis, para que ésta no se extienda en el tiempo y para que la fase de recuperación permita alcanzar lo antes posible el potencial de crecimiento.

Palabras clave: Economía española, crisis, mercado de trabajo, política económica.

El primer trimestre del 2009 puede ser el peor de los últimos sesenta años para la economía española (y quizá de los siguientes), con caída del PIB superior al 3% en términos interanuales, algo que nunca había ocurrido antes. Como consecuencia, crece el paro en 6.000 afectados adicionales al día desde el pasado mes de octubre, el ritmo más alto de destrucción de empleo desde que conocemos estadísticas fiables. Y en el cuadro clínico de la situación aparece un crónico déficit en la balanza de pagos de hasta el 10% del PIB, consecuencia de un ahorro insuficiente para financiar consumo e inversión y que significa una factura con vencimientos inmediatos, que resta capacidad para financiar nuevas inversiones y gastos.

Con el empleo en caída acelerada –y tan grave como que crezca el número de parados en 6.000 al día es que se reduce el número de ocupados en otros 3.000 diarios– las expectativas de los agentes económicos se han derrumbado hasta cotas nunca conocidas desde que existen estadísticas, el consumo también y la actividad se ha reducido, con pérdidas de hasta el 50% en algunos sectores como es el caso del automóvil. Tormenta perfecta que requiere un despliegue inédito de medidas y de argumentos para devolver la confianza, para revertir las expectativas y para recuperar un ritmo de crecimiento cercano al potencial de la economía española.

Cuadro 1
EMPLEO (EN MILES)

	I T 08	*II T 08*	*III T 08*	*IV T 08*	*ene/febr 09*
Paro registrado	+172	+89	+234	+504	+352
Paro EPA	+246	+207	+217	+609	
Ocupados EPA	-74	+23	-79	-490	
Afiliados SS	-43	-158	-169	-460	-336
Activos EPA	22.576	22.807	22.945	23.064	
Ocupados EPA	20.402	20.425	20.346	19.857	

Acumulación de medidas mal presentadas

A lo largo de los últimos doce meses el Gobierno ha tomado medidas en sucesivos planes de actuación, generalmente improvisados y mal explicadas, en ocasiones como respuesta táctica a una coyuntura política determinada. Para tomar la iniciativa en el último debate sobre el estado de la nación (previo a las elecciones de marzo de 2008) el Presidente anunció sin detalles (una improvisación) el cheque-bebé, con coste anual de más de 1.200 millones de euros. Luego, para dar contenido a la campaña electoral, prometió la devolución de 400 euros anuales a la mayor parte de los contribuyentes (unos 6.000 millones de coste por ejercicio). Y, una vez ratificados al frente del ejecutivo, tras las elecciones de hace un año, el nuevo-viejo gobierno adoptó sucesivos planes con hasta 80 medidas, unas de oferta y otras de demanda, más gasto público, algunos estímulos fiscales, y amplio suministro de liquidez al sistema, directamente a bancos y cajas o a través del ICO… que, en conjunto, suponen movilizar en torno al 5% del PIB.

Ningún otro gobierno europeo ha sido tan proactivo como el español a la hora de intentar reactivar una economía en retroceso y de sostener la demanda interna para evitar la recesión. Esas medidas, insuficientemente percibidas y valoradas por los agentes económicos, explican que, por ahora, el retroceso de la actividad sea algo inferior a la media europea, pero no ofrecen garantía de que la recesión, que ya es un hecho incuestionable, vaya a ser menos intensa, menos larga y menos profunda.

Al margen de las medidas adoptadas, el Gobierno nunca tomó la iniciativa en el diagnóstico de la crisis, ni quiso reconocer la magnitud de la misma; tampoco ahora, cuando los datos son incuestionables, asume que a los problemas globales haya que añadir otros específicos locales, que requieren respuestas al caso, reformas y actuaciones más de fondo que las puestas en práctica hasta ahora. El Gobierno carece del «espíritu reformista y de cambio» que requiere una situación como la actual, reitera que los problemas son externos y que la sociedad española dispone de reservas y de capacidad de respuesta. Sin reclamar esfuerzos adicionales. El Estado proveerá.

Los magros argumentos del Gobierno

El Gobierno se ha refugiado a la hora de justificar y explicar su estrategia en el valor histórico del diálogo social, que en esta ocasión no ha producido ningún resultado práctico para hacer frente a la crisis. Las llamadas fuerzas sociales, muy experimentadas en acuerdos, con o sin el Gobierno, no han logrado ahora ni siquiera el acuerdo general indicativo para la negociación colectiva y no han dado un solo paso en materia de pensiones, o de reforma de la contratación. El Gobierno reitera que los afectados por la crisis, en concreto los parados, pueden esperar ayuda desde la política social, argumento central en las intervenciones del Presidente. El Estado está decidido a completar con recursos presupuestarios el déficit del Fondo de subsidio de paro, pero no pone el mismo énfasis en crear las condiciones para animar el empleo y evitar con ello el desempleo y la necesidad de subsidios.

También ha esgrimido el Gobierno como argumento, para minimizar el impacto de la crisis, la fortaleza del sector financiero, lo cual no ha evitado una crisis crediticia que resta financiación a los agentes económicos, familias y empresas, y que acelera la crisis y las pérdidas de empleo. Fortaleza del sector financiero en comparación con otros países pero afectada por el calendario, ya que el aumento de la morosidad, acentuada desde hace meses especialmente en el sector inmobiliario, amenaza la solvencia de las entidades financieras que ya han consumido las provisiones anticíclicas (la reserva de resistencia) y que empiezan a sentir debilitada su solvencia ante la necesidad de más dotaciones para hacer frente a impagados, morosos y fallidos.

El crecimiento de la morosidad, que pasó de menos del 1% de los créditos a casi el 4% en pocos meses, limita la capacidad inmediata de obtención de beneficios, exige dotaciones adicionales a costa de esos mismos beneficios, que pueden desaparecer en algunas de las entidades más expuestas, y que acabará requiriendo nuevos aportes de capital para garantizar la solvencia, en un momento poco propicio en los mercados de capitales.

Y el Gobierno, además, se pavonea de la llevadera carga de la deuda pública, menos del 40% del PIB, que significa un colchón de seguridad para endeudarse, para poner en práctica políticas activas de recuperación y reactivación de la economía. Pero sin reparar que se trata de un margen volátil, en una coyuntura financiera adversa para un endeudamiento adicional para economías, como las de los países europeos del sur, que han perdido las mejores calificaciones de las agencias de *rating*. Tampoco repararon en la debilidad de las cuentas públicas, especialmente el capítulo de ingresos que ha sufrido mermas importantes desde el pasado verano. El presupuesto para el 2009, aprobado con exigua mayoría a finales de diciembre, estaba obsoleto y sobrepasado desde antes de su debate en el Congreso.

En resumen, la crisis económica más severa de los últimos cincuenta años, frente a la cual la respuesta es confusa y desde una notable debilidad política que dificulta un clima de confianza en el futuro. La fortaleza económica, social e institucional española es muy superior a la que presentaba su sociedad en los años setenta, los problemas son distintos, la realidad también. Entonces resultaba imprescindible construir un entramado institucional y un liderazgo político a la europea: algo que se logró para asombro de propios y extraños. Aquel si fue un auténtico «milagro español» que dio paso a un tercio de siglo de prosperidad sin precedentes en la historia de España. La excepcionalidad actual no es de semejante carácter.

El presidente Obama en los Estados Unidos ha articulado en setenta días una respuesta múltiple a la crisis económica que partió de un previo reconocimiento de la misma en términos de dramatismo sin precedentes para las actuales generaciones. Cualquier parecido con el caso español (y el europeo en general) es pura coincidencia. Aunque esta crisis tiene orígenes en las burbujas inmobiliaria y financiera de los Estados Unidos su gravedad no es mayor allí que en Europa, pero al otro lado del Atlántico la respuesta ha sido más consistente y contundente.

En términos relativos la movilización de recursos federales en los Estados Unidos no es mucho mayor que la propuesta en España, sin embargo la sensación de que la nueva administración demócrata ha planteado un programa articulado y bien elaborado, controvertido, pero suscrito por profesionales cualificados, frente a un rosario de medidas ocurrentes en nuestro caso. Y a la hora de sembrar credibilidad y confianza la eficacia de las medidas viene condicionada por la solvencia de quienes las proponen.

El fondo de la inesperada crisis y la esquiva recuperación

Las estimaciones del consenso de los analistas apuntan una recuperación de la economía española, a cola de la europea, para entrado el año 2010, probablemente a finales de año, que no traerá crecimiento del empleo hasta algún trimestre más adelante. Una recuperación lenta, perezosa, lastrada por el estancamiento del sector de la construcción, especialmente el residencial, que necesitará de varios años para digerir el exceso de oferta acumulada durante los últimos tiempos y que ha contribuido sustancialmente al reciente crecimiento, por encima de la media europea. La recuperación española, afectada por problemas específicos, puede tomar el sesgo de una «recesión de crecimiento» a la japonesa, una década de estancamiento y de desperdicio del potencial de crecimiento, por desconfianza respecto a las propias capacidades. Una crisis económica con profundas raíces políticas.

Una recuperación, aunque sea leve, que tiene como condición necesaria, aunque no suficiente, la normalización del sector financiero, el retorno del flujo de pagos y cobros, de crédito del sistema a los agentes económicos, imprescindible para que haya contratos y para que éstos lleguen a buen fin: que se cumpla el viejo principio de que las ventas se materializan con el cobro, no sólo con la entrega del bien o servicio contratado.

Y una recuperación que no está sometida a leyes ineluctables, sino que vendrá afectada por múltiples circunstancias, locales y externas, entre ellas el acierto de las medidas para hacer frente a la crisis y las habilidades de los propios agentes económicos que también tienen papel en esta obra. El Gobierno solo no puede cambiar el signo de la evolución económica, pero los agentes económicos por sí mismos, tampoco.

Para situar una caída de la actividad económica en España, semejante o mayor que la actual, habría que retroceder a las «pertinaces» sequías de mediados de los cuarenta o a la catástrofe mundial y local de los años treinta, pero semejantes comparaciones son demasiado asimétricas, ya que esta sociedad nada tiene que ver con aquélla.

Las dos recesiones anteriores, la de 1993 y la de 1973/1982 se materializaron con varios trimestres negativos y retrocesos anuales del PIB que no llegaron a sobrepasar el 1%. Fueron

tres tropiezos con sus correspondientes ajustes en 1973, 1982 y 1993, que se llevaron por delante en cada ocasión del orden de un millón de empleos, pero que dieron paso luego a una recuperación inmediata con mejora general: más renta, más ocupación, más prosperidad y más capital físico y humano.

La actual es una crisis con profundidad y aceleración imprevistas, una crisis mucho más global que las anteriores (afectadas por un extraordinario encarecimiento del petróleo y en un contexto de estanflación) ocurrida en economías más abiertas y conectadas que nunca, aunque en este caso las causas son más complejas. Algunos, pocos, advirtieron de la gravedad de la crisis y alertaron del riesgo de catástrofe, tras el estallido de las burbujas inmobiliaria (con el caso español en primer plano) y financiera (con norteamericanos y británicos en cabeza), y con una recesión, quizá depresión en algunos casos, como resultado final.

El prestigio intelectual del fracaso

Pero la mayoría de los analistas más reputados, y todos los organismos internacionales de investigación económica, andaban hace un año alejados en sus previsiones de lo que luego ha ocurrido, de lo que notamos ahora. Todos imaginaron y estimaron una economía a la baja, pero no con la rapidez y la intensidad con la que se ha producido el retroceso. Lo cual induce menos confianza, más incertidumbre y pesimismo generalizado.

En la primavera de 2008, pese a que la crisis financiera estaba abierta en canal desde meses antes, pocos pronosticaron un retroceso en el comercio mundial y una caída del PIB durante el segundo semestre de 2008. Por ejemplo, para América Latina, en lo que va de junio a noviembre, los pronósticos se quedaron en la tercera parte, de un crecimiento para la zona del 4% para el año 2009 a otro del 1,5% y bajando. Y para las economías prósperas de la OCDE los pronósticos se han ido ajustando desde hace más de un año, trimestre a trimestre, a razón de medio punto abajo en cada previsión.

Ante cualquier pronóstico lo habitual ahora es empeorarlo, porque la experiencia reciente confirma que se produce la peor de las hipótesis. Se impone el llamado «prestigio intelectual del fracaso» que en la literatura española histórica conocemos bien: las tesis del desastre, la decadencia y el fracaso, el pesimismo como referencia de lo que puede ocurrir, que se materializa luego en las tesis de la «diferencia», del fatalismo, del «no tenemos remedio», y la retórica contra el mercado, la competencia y el progreso, retórica que parecía desterrada tras los avances de la economía de la democracia.

Desde mediados de 2007 todos los pronósticos han empeorado, en un proceso que aún no ha concluido al comenzar la primavera de 2009, todavía no hay indicios suficientes como para anunciar que se ha llegado al fondo y que cabe esperar una recuperación por leve que sea. Cada semana se publica otro estudio menos favorable que los anteriores. El eufemismo del «crecimiento negativo» sustituyó al del «aterrizaje suave», la «desaceleración» y demás términos fueron acuñados para evitar la palabra «recesión», o la más temida: «depresión».

De manera que, puestos a definir, podríamos quedarnos con la idea de que estamos ante una «Gran Recesión» a la hora de calificar lo que ocurre a finales de la primera década del

siglo XXI, cuando retroceden las economías más prosperas, encabezadas por los Estados Unidos, que llevan la delantera como protagonistas principales de la crisis, y la Unión Europea que va detrás, con menos intensidad en la caída, pero con más pereza para la recuperación.

Sobre las causas de la crisis no merece la pena detenerse, ya que están descritas en buena parte de los análisis que son de sobra conocidos y difundidos. La declaración oficial de la Cumbre de Washington (15.11.2008) describe bien el marco de referencia:

> *3. Durante un período de fuerte crecimiento global, crecientes flujos de capitales y prolongada estabilidad en esta década, los actores del mercado buscaron rentabilidades más altas sin una evaluación adecuada de los riesgos y fracasaron al ejercer la adecuada diligencia debida. Al mismo tiempo, las poco sólidas prácticas de gestión del riesgo, los crecientemente complejos y opacos productos financieros y el consecuente excesivo apalancamiento se combinaron para crear debilidades en el sistema. Las autoridades, reguladores y supervisores de algunos países desarrollados no apreciaron ni advirtieron adecuadamente de los riesgos que se creaban en los mercados financieros, no siguieron el ritmo de la innovación financiera ni tomaron en cuenta las ramificaciones sistémicas de las acciones regulatorias locales.*
>
> *4. Importantes causas subyacentes de la situación actual fueron, entre otras, las políticas macroeconómicas insuficientes e inconsistentemente coordinadas, e inadecuadas reformas estructurales que condujeron a un insostenible resultado macroeconómico global. Estos desarrollos, juntos, contribuyeron a excesos y finalmente dieron lugar a un grave trastorno del mercado.*

Así que constatamos el hecho de una recesión severa, lo cual supone una anomalía histórica para las dos o tres últimas generaciones. Además conviene reparar en la velocidad e intensidad del proceso y en la variedad de medidas y estrategias adoptadas de forma desigual en los distintos países para hacer frente a la crisis. A la hora de buscar comparaciones, lo más común es recurrir a la Gran Depresión de los años treinta, aunque los parecidos sean pocos, sin descartar que el fracaso de las políticas económicas puestas en juego para afrontar la crisis pudiera conducir a otro desastre como aquel.

Sirve la conclusión de que estamos ante una crisis global, profunda, que aún carece de tratamiento con razonables garantías de eficacia. Y una crisis local en determinados países afectados de forma desigual en función de sus propias capacidades. A los rotundos fracasos de economías menores como la islandesa y la irlandesa (que asombraban antes por su éxito) siguen también economías muy afectadas y desequilibradas por el gran crecimiento anterior (Gran Bretaña y España) y otras que crecían poco (las centrales europeas: Francia y Alemania) y ahora decrecen.

La locomotora norteamericana

El enfermo dominante se llama Estados Unidos y su crisis financiera ha sido el detonante del desastre, acelerado durante el 2008 por un extraordinario encarecimiento de materias

primas, en especial del petróleo, que se ha desvanecido inmediatamente en cuanto la demanda mundial ha retrocedido. Los norteamericanos con el actual liderazgo del presidente Obama han desplegado toda la farmacopea convencional (y algo más) para salir del agujero. No faltan los que dicen que sería preferible que funcionara la medicina natural, que el enfermo sane solo (pero esa escuela ahora suena fracasada y sin posibilidades), ni los que sostienen que hace falta mucha más madera, muchos más estímulos y fármacos para sanar.

La nueva administración Obama, con el mismo equipo en la Reserva Federal, cuyo concurso es imprescindible para cualquier política de estímulo, ha desplegado en pocas semanas sucesivos y costosos programas de recuperación económica que afectan a todos los sectores: rescate bancario, reforma del sistema financiero, medidas de estímulo monetario sin precedentes, incentivos fiscales, apoyos a sectores productivos como automóvil e inmobiliario, y programas públicos de inversión productiva en sectores como la energía, las infraestructuras, la sanidad y la educación.

No hay precedentes, ni siquiera en las guerras recientes, de una movilización simultánea de una masa tan ingente de recursos financieros, sin preocupación insuperable por el déficit generado, entendido como necesidad para evitar un mal mayor. Y tampoco hay precedentes en cuanto a acumulación de inteligencia y talento de economistas con credenciales como el que rodea en estos momentos al presidente Obama. Cualquier comparación con los equipos de cualquier otro gobierno es abrumadora a favor de los norteamericanos. Claro que la acumulación de credenciales no es condición ni suficiente ni necesaria para el éxito.

Si la economía norteamericana frena la caída este año y alcanza pronto tasas de crecimiento efectivas, que modifiquen las tendencias, estará servido uno de los platos del menú anticrisis. Que se salven ellos es precondición para los demás. Detrás de los Estados Unidos (20% del PIB del mundo) tienen que ir los europeos (otro 25%) que están atrasados e indecisos en el tratamiento de la enfermedad.

España está en el paquete europeo, con sus propias características y puntos fuertes y débiles. El mayor riesgo para la economía española se nota en la balanza de pagos, en ese 10% del PIB que llega de fuera y que difícilmente se puede mantener y financiar. Ajustar ese 10% no se consigue con inercia y medidas convencionales, habrá que ir más al fondo, requiere inventar, ingeniería, reforma, talento y mirar más lejos.

La salida de la crisis reclama tecnología, innovación, creatividad. Para salir del túnel hacen falta vías, trenes y señales. El principal problema de la economía española se llama productividad: hacer más, mejor y más barato. Así de sencillo: trabajar más por lo mismo, trabajar mejor y con menos costes, y generar confianza y seguridad.

Pero el estado de la cuestión no parece esperanzador: un gobierno despistado, solitario y con poco crédito; una oposición exaltada, con pocas ideas y tirada al monte. Unas fuerzas sociales embarcadas en lo pequeño, en la ventaja y en conservar. Y finalmente un liderazgo intelectual débil, ausente. Tanta carencia podría incitar una respuesta inesperada e intensa, como la que a mediados de los años setenta colocó a España en hora europea para protagonizar el tercio de siglo más próspero y fértil de nuestra historia. Sirve el lema de Obama, ¡sí se puede!, pero hace falte querer, sacudirse el polvo y ponerse a la tarea.

Algunos problemas pendientes y urgentes

Por iniciativa de la Escuela Andaluza de Economía, auspiciada por la organización patronal de esa comunidad, un grupo de setenta profesionales, profesores, empresarios, políticos y dirigentes sindicales, elaboraron hace unas pocas semanas un documento titulado «Respuestas ante la crisis» tras un debate en torno a cuatro documentos elaborados y repartidos a los participantes previamente a las sesiones de trabajo.

Las conclusiones son discutibles, como siempre en estos casos, pero aportan una panoplia de 44 conclusiones que reflejan buena parte de los problemas centrales de la economía española en este momento y un catálogo de propuestas a corto y medio plazo para revertir la situación. Medidas reformistas en clave institucional, que ponen en valor la fuerza de la política y la importancia del liderazgo, para abordar una crisis como la actual.

La primera conclusión se refiere a la urgencia de reactivar algunos sectores decisivos en la crisis, especialmente el financiero y el inmobiliario. La expresión que utilizó el ex presidente del Gobierno, Felipe González, en el marco de ese debate: «Hay que mover las grúas» resume mejor que cualquier otra ese objetivo. Para mover las grúas se requiere la confluencia de políticas públicas y de iniciativas privadas para normalizar el sector, para fijar precios que devuelvan confianza, seguridad y fluidez a las operaciones.

Porque sobran casas a la venta, pero también faltan viviendas a la venta. Hay oferta que no encuentra comprador, pero también hay demanda insatisfecha o expectante. Las casas que no se venden no están precisamente en los emplazamientos donde hay demanda que atender. La información estadística actualizada del sector inmobiliario residencial deja aún mucho que desear, no ayuda a disponer de datos suficientes y razonablemente simétricos para ofertantes y demandantes.

Mover las grúas debería ser un objetivo prioritario que bien merece políticas específicas horizontales y verticales que tiene que ver con la gestión de suelo y licencias y también con la financiación. Se trata de una oportunidad (la crisis siempre encierra oportunidades), para innovar, por ejemplo para activar un mercado más amplio de viviendas en alquiler, que contribuya a modelos más flexibles de movilidad. Todos los expertos coinciden en que la inversión en construcción, en cualquiera de sus sectores, multiplica la actividad y en algunos casos el empleo. Y junto a la recuperación del mercado inmobiliario y la construcción está la normalización de los mercados financieros, del crédito al consumo, y del crédito hipotecario, corregido de los excesos del pasado.

Medidas urgentes de reactivación que eviten el fatalismo de la recesión, que ceben la bomba de la actividad pero que no serían suficientes para recuperar el potencial de crecimiento sin otras medidas de reforma y de adaptación de la economía a las nuevas realidades que impone la crisis.

Las propuestas se articularon en torno a cuatro mesas de trabajo que plantearon una lista de conclusiones del siguiente tenor:

1. **Productividad, competitividad, innovación y tecnología**

La respuesta a la crisis debe ser global y articulada con un requisito previo: la recuperación en la sociedad española del «espíritu reformista», la voluntad de cambio, como el que

hizo posibles los Pactos de la Moncloa y la secuencia posterior de políticas económicas para el crecimiento y el predominio del mercado. Políticas cuyo trazo más grueso ha sido constante a lo largo de los sucesivos gobiernos de la democracia.

Un punto crucial en la mejora de la productividad es la educación. No son tolerables índices de fracaso en las distintas etapas educativas del orden del 30%, los más altos de la OCDE. El fracaso escolar, tanto en la primaria como en la secundaria y en la universidad, resta capacidades, estrecha la productividad y supone un mal uso de recursos escasos. Corregir esa deficiencia crónica, acentuada con el paso del tiempo por las confusas políticas educativas de los sucesivos gobiernos, debería constituir una prioridad estratégica para los gobiernos y las fuerzas políticas sociales.

Y a renglón seguido aparece la innovación como oportunidad estratégica compartida por la universidad, la formación profesional y las empresas. Innovación aplicada a la producción de bienes y servicios competitivos, mejorados, globales, que permitan ampliar los mercados exteriores y corregir el déficit crónico de la balanza de pagos. Innovación no sólo en los sectores tecnológicos, sino en cualquier proceso productivo que debe incorporar las nuevas tecnologías de la información para abaratar costes y mejorar procesos productivos.

Y junto a la innovación, el apoyo decidido y sin reservas al liderazgo empresarial, a compañías más productivas y competitivas, mejor capitalizadas y con dimensión para aspirar a mercados más amplios. Trabajar a favor de las empresas, para su crecimiento, ya que éstas son las protagonistas del empleo y de la generación de riqueza. Sin empresas líderes, dimensionadas, no sobrevivirán empresas de nicho, autónomos y PYMES que son esenciales por su flexibilidad y creatividad.

Medidas que deben ser ciertas, previsibles, intensas y continuadas, que generen confianza y proporcionen seguridad a los agentes económicos. Y en ese camino, hacia una mayor productividad e innovación, no puede estar ausente la gestión pública, las administraciones que pueden prestar sus servicios a los ciudadanos con más eficacia y menos costes. El potencial de ahorro de costes de las administraciones públicas, mediante la aplicación de las nuevas tecnologías, es muy apreciable y además tiene la ventaja de servir de ejemplo y de acicate para terceros. Las administraciones son los primeros agentes de empleo y de gasto, una gestión eficaz de los recursos que consumen y aportan contribuiría a una más rápida salida de la crisis.

2. **Costes de transacción en las administraciones públicas**

La reforma de las administraciones públicas, objetivo permanente y frustrado de todos los gobiernos con pretensiones, merece otra oportunidad mediante un «Plan integral de mejora de los servicios públicos», con lealtad institucional entre las distintas entidades territoriales, y con respeto a la unidad de mercado que es imprescindible para hacer frente a un mercado global. A tal fin, deberían aprobarse leyes de bases y de armonización que eviten la fragmentación del mercado y la confusión legislativa.

Aunque la burocracia española no es la más costosa, ni la más ineficiente de Europa, dispone de importantes márgenes de mejora en favor de los administrados y del conjunto de la economía. La gestión del gasto público ofrece oportunidades para su optimización, para

reducir el gasto sin merma de la eficiencia, incluso todo lo contrario, si evita redundancias y trámites innecesarios. Menos normas, mejor aplicadas y cumplidas. Menos trámites, con seguridad jurídica y bajo coste. El Estado interviene de forma más o menos intensa en el 40% del PIB, que sus actuaciones estén presididas por criterios de eficacia resulta decisivo para el conjunto.

3. **Régimen fiscal y financiero**

Una vez que está en vigor la moneda única, el euro, que impide el ajuste por tipo de cambio, a la política fiscal corresponde un papel más relevante a la hora de aportar incentivos a la inversión, el consumo y el empleo. Por ejemplo, con el cuadro más amplio posible de libertad de amortización, con el menor coste fiscal para la reinversión de beneficios, de refinanciación y de reorganización de las empresas, condonación de deudas etc., es decir para todo aquello que contribuya a que las compañías sean más solventes y más competitivas.

Además conviene promover medidas contables y fiscales que favorezcan las provisiones anticíclicas y las dotaciones para insolvencias y otros riesgos. Simplificación fiscal, revisión del sistema de módulos para adaptarlo a la realidad. Puede ser el momento para un incremento del tipo impositivo general del IVA, extendiendo simultáneamente el tipo reducido a determinadas actividades generadoras de empleo. En cuanto al sistema financiero se abre una oportunidad para modernizar su estructura, mejorar su solvencia y eficiencia, así como los sistemas de supervisión para una alerta temprana de problemas.

4. **Mercado de trabajo y capital humano**

La destrucción acelerada de empleo exige respuestas institucionales, reformas del sistema de contratación que animen la creación de nuevos puestos de trabajo, un uso correcto del contrato temporal, más flexibilidad para el contrato a tiempo parcial indefinido, y una convergencia en el coste del despido, en función de sus causas. Para los expedientes de Regulación de Empleo, el actual sistema dual de tramitación (laboral y administrativo) genera distorsiones y retrasos costosos. Y otro tanto para la negociación colectiva que peca de rigidez. Y en cuanto a la Seguridad Social concluir el cumplimiento de los compromisos del Pacto de Toledo y abordar decididamente la revisión del mismo con los nuevos datos demográficos, financieros y laborales disponibles.

Uno de los aspectos que merece atención urgente es el absentismo que presenta tasas medias más altas que las europeas con todo lo que ello significa de pérdida de productividad.

Este catálogo no es exhaustivo sino indicativo de reformas posibles y, en muchos casos, urgentes que pueden dar contenido a un programa de recuperación o revitalización de la economía española en un momento crítico. La cuestión ahora es preparar la salida de la crisis, para que ésta no se extienda en el tiempo y para que la fase de recuperación permita alcanzar lo antes posible el potencial de crecimiento.

La economía española ha protagonizado durante los últimos quince años, con gobiernos socialistas y populares, la fase más larga de crecimiento sostenido de su historia para rozar ahora la convergencia nominal con la media de los países de nuestra zona monetaria, del euro. Un éxito no exento de deficiencias y de errores, que no ha alcanzado todos los objetivos deseados. Ahora corre el riesgo de empantanarse en la crisis, tal y como advirtió el

gobernador del Banco de España en la conferencia que pronunció en Zaragoza el pasado 10 de febrero con el título: «La economía española después de la crisis».

(http://www.bde.es/prensa/intervenpub/gobernador/mfo100209.pdf)

La tesis del gobernador, que provocó una polémica mal planteada sobre la reforma del mercado laboral, sirve de material de trabajo para anticipar una salida de la crisis con más posibilidades de éxito, por delante de otras competidoras. Una oportunidad que puede malograse por impericia política, por déficit de liderazgo y de ideas.

Crisis actual y valores éticos

Por **José Alegre Aragüés**
Profesor de Teología y de Ética Empresarial

Es a la razón a la que tenemos que recurrir
y a la moral, para que defiendan la vida,
que se había querido escapar de ellas

(María Zambrano)

Resumen

La situación de crisis económica global que se vive, con preocupación, en estos momentos se describe con palabras como: desconfianza, irresponsabilidad, fraude, corrupción, ambición, valores éticos, inversión, etc. Palabras todas ellas de marcado perfil ético, palabra que, a su vez, nos evoca prejuicios y distancias respecto al mundo económico y empresarial. Recuperar la confianza en el sistema y en los agentes del sistema pasa por una revalorización de actitudes morales y un reencuentro con lo que muchos consideran, todavía, un mundo extraño. ¿Es posible ese encuentro con una ética que no sea «antigua» y sirva para educar profesionales capaces de asumir la responsabilidad con honradez y convencimiento? La ética necesita un ambiente cultural y una sensibilidad que le permita arraigar y crecer en la tarea bonita de vivir juntos.

Palabras clave: Responsabilidad, confianza, participación, delegación de responsabilidades, humanismo, libertad, solidaridad, comunidad.

Introducción

Hace unos años solía recoger algunos casos de corrupción, fraude, malversación, o robo para tenerlos disponibles y estudiarlos en clase, con los alumnos, cuando viniera a colación o el programa exigiera un tipo de experiencia concreta en la que basar los argumentos de una ética necesaria en las relaciones sociales, incluidas las económicas, empresariales y comerciales.

Desde hace algún tiempo ya no colecciono. Cada día la prensa me sirve el caso a domicilio, con lo cual he ganado en comodidad y actualidad. Sólo tengo que desplegar ante los ojos de los alumnos el ejemplar correspondiente al día de clase y pedirles que elijan el que consideren más idóneo para su estudio.

En ellos están involucrados los estamentos más variopintos y las instituciones más «serias». Encontramos referencias locales, nacionales e internacionales. Personalidades del sector que cada uno quiera con interrelaciones estrechas y bien articuladas entre ámbitos distintos.

Desde las estructuras de la administración local con empresas constructoras hasta incluir empresas del espectáculo, el mobiliario urbano o las de servicios sociales. Pasando por las de administración autonómica y nacional sin descuidar la mención a los organismos internacionales. A todos sus representantes se les intenta echar un capote para salvar el prestigio de la institución correspondiente, con lo que al gran público nos llega un porcentaje reducido de los casos de corrupción que alcanza niveles mucho más frecuentes de lo que sabemos.

George Soros (1930-).

George Soros, a quien muchos consideran un representante típico de los gestores de dinero ajeno en nuestro tiempo y no dado a escandalizarse con cualquier noticia sobre el mundo de los negocios, ha denunciado ante la administración USA y ante los organismos de la ONU su hastío por la corrupción tan generalizada que él ve en la gestión de la economía a nivel internacional.

A. Quis custodiet ipsos custodes

Ejemplo concreto de este ambiente es lo sucedido con el *holding* norteamericano de la electricidad, Enron, con una historia de gestión llena de prestigio y a la que unos gestores llevaron al desastre por una dirección fraudulenta en la que contaron con la complicidad consciente o inconsciente de quienes tenían como función y razón de ser su control. Así, entre *holding* empresarial y auditores consiguieron mantener las cotizaciones en sus máximos niveles para poder vender sus acciones en un juego de corrupción y engaño a los accionistas y a las instituciones de bolsa con la correspondiente manipulación de la información.

Al mismo tiempo, los ejecutivos ejemplares de estas grandes compañías en suspensión de pagos se han repartido muchos millones de dólares, fruto de las manipulaciones contables, y no tuvieron ningún problema para encontrar paraísos fiscales en los que depositar las ingentes cantidades de dinero, sustraídas con estos procedimientos sofisticados y delictivos, en estados de gran seriedad y en otros que basan su supervivencia en los ingresos que obtienen de este modo.

Como consecuencia de esta gestión, sólo la compañía mencionada dejó en la calle a casi 100.000 empleados y muchos ciudadanos se quedaron sin los ahorros de su vida de la noche a la mañana.

Este caso tuvo su trascendencia, porque hizo caer en la cuenta de que la corrupción viaja por los mismos medios de la globalización y encuentra un clima parecido de predisposición en lugares muy diversos del planeta. Pero, además, alcanza incluso a las instituciones encargadas de vigilar con atención para que estos fenómenos no se produzcan.

Los principios éticos de estos dirigentes son tan firmes y claros como los del resto de la población y su coherencia con ellos se diferencia en la cantidad y el impacto de sus actos sobre la sociedad y los medios, no en que los demás no participen de la misma intencionalidad.

Ya ocurrió en las décadas pasadas en otros sectores de la inversión, las acciones del sector de las biotecnologías tuvieron ya su protagonismo en la década de los ochenta y las tecnológicas y telecomunicaciones en los noventa. Ahora ha afectado en mayor medida porque ha cogido de lleno a las instituciones financieras, no sólo a las empresas de un sector, con lo cual, su repercusión se ha multiplicado tanto como se multiplica el dinero que ellas prestan en las operaciones de crédito e inversión.

Si arrastra consigo algún sector locomotora, como ha ocurrido en nuestro país con el inmobiliario, cuyos efectos positivos o negativos sobre los demás sectores es muy impactante, las consecuencias afectan muy pronto a todo el conjunto en forma de: paro, cierres, EREs, suspensión de pagos, retracción del consumo, aumento de *stocks,* morosidad, inseguridad, desmoralización, cesta de la compra, satisfacción de necesidades, aumento de la pobreza.

Palabras que tienen que ver con estados de ánimo, crisis familiares, abandono de proyectos personales, familiares y sociales, inseguridad, desconfianza, retraimiento y solidaridad. Palabras que exceden el ámbito económico y que descubren las conexiones de la economía con otros campos, con otras realidades, con otros mundos, no tan materiales, pero igualmente vitales y prácticos.

B. **Responsabilidad**

Ante la gravedad de la situación, las personalidades que ejercen funciones de representación importante nos hacen llamadas a la responsabilidad para que todos asumamos que nuestra aportación tendrá repercusiones y hará que nuestro sistema de convivencia y de organización social, política y económica derive en una u otra dirección. Es decir, nos piden seriedad, responsabilidad y un ejercicio maduro de nuestras decisiones.

Creen que hay un fondo de responsabilidad común en la generación de la crisis, aunque no todo el mundo haya participado de la misma manera e intensidad, y piensan que la salida no se realizará sin la participación responsable de todos.

Contrasta esta llamada seria a la responsabilidad con el ejercicio irresponsable e infantil de quienes, teniendo mucha responsabilidad en la generación de la crisis y en la gestión de la sociedad, se atribuyen el poder taumatúrgico de su solución y se vuelcan en promesas tan absurdas como irresponsables, sabiendo que no tienen capacidad de respuesta, por muy alto que sea su cargo, y ni siquiera saben cuál es la respuesta adecuada.

Dar lecciones de política y de economía en estos momentos, ofreciendo soluciones tan falsas como ignorantes, es pretender engañar, creando ilusiones imposibles y expectativas inalcanzables.

Otras instituciones y personalidades más serias y responsables sí que señalan acertadamente en la dirección de la responsabilidad de todos.

¿Por qué de todos? Porque analizando la génesis de esta situación se derivan dos ejes fundamentales causantes de la crisis: el eje de la competencia profesional con su torpeza o negligencia y el eje de la sensibilidad moral, con su desmedida ambición, además de su incompetencia que también es exigencia moral.

Dos ámbitos, por tanto, que algunas instituciones señalan con claridad, el ámbito técnico y el ámbito moral.

En el primero están las cuestiones técnicas de una economía globalizada que trabaja con unos horizontes mucho más amplios y con una inmediatez que le dan los modernos sistemas de comunicación hasta hacerla instantánea en cualquier lugar del mundo. Aquí incluimos, también, el marco legal, encargado del control de las instituciones y de sus gestores, pero que esta vez no ha funcionado. A ello hay que añadir la incapacidad de los sistemas actuales de control, la ineficacia de las medidas legales y la pregunta sobre un ambiente que reúne las condiciones más aptas para el crecimiento y la extensión de estas prácticas. Porque la legislación desmotivadora existe, pero aun así se da, lo cual pone en entredicho la misma capacidad de la ley para ser eficaz en un ambiente dominado por valores distintos.

El ámbito moral es el sistema de valores que, consciente o inconscientemente, nos influye a todos en el momento de tomar nuestras decisiones a gran y pequeña escala. Es el sustrato ambiental en el que nos movemos tanto los responsables ejecutivos, como los controladores técnicos, y nosotros en cuanto pequeños ahorradores, consumidores, productores o ciudadanos.

Y en este ambiente se ha generalizado, por tanto también nosotros estamos bajo su influencia, la búsqueda ambiciosa de beneficio, la búsqueda de la mayor rentabilidad, el tratar de conseguir el máximo rendimiento a nuestras actividades profesionales y a nuestro patrimonio mobiliario o inmobiliario.

1. *La cultura*

Es un clima generalizado que impregna el ambiente, eso que denominamos cultura, y en donde se hace «normal» actuar de una determinada manera o buscar unos objetivos, como el enriquecimiento, con independencia de que la norma legal lo prohíba.

Los comportamientos están influidos, mucho más, por las convicciones interiores que por las normas externas. Tienen mucha más fuerza las fibras profundas de nuestra personalidad que los impulsos externos, si están coherentemente articuladas y cultivadas.

Por eso, la situación actual de crisis, con estos puntos claros de referencia que la señalan en sus causas, hacen pensar en ellos como síntomas de algo más profundo que no se ha preparado en unos meses ni en unos años, sino en una tradición mucho más lejana, con un epicentro todavía no localizado y cuyas repetidas sacudidas seguirán conmoviéndonos. Lo actual es, pues, preludio de otras cosas que pueden ocurrirnos en un futuro no muy lejano.

El pronóstico no es mío, tampoco lo es de un grupo de pesados moralistas siempre atados al estupor agorero de incomprendidos rollos sobre nuestras culpas. Tampoco es el anuncio pesimista de obispos que no están al día.

Quienes mejor explican la situación de nuestro mundo son, precisamente, quienes tienen habituados los ojos a descubrir y descifrar los movimientos profundos que se manifiestan en lo externo. Nadie como el mundo del arte, en sus más variadas formas; pintura, escultura, literatura, cine; está gritándonos el aviso sobre una humanidad que no les gusta y sobre un futuro que, siguiendo las pautas del presente, puede ser catastrófico. Varias generacio-

nes de artistas nos están dibujando en nuestra rutinaria monstruosidad. Pero en lugar de reflexionar sobre su aviso, la sociedad del consumo se ha regocijado en la disputa por ver quien paga más por sus obras y calcular el precio que puedan tener en unos años. El arte no es motivo de admiración y reflexión, es un saco mágico de inversión que multiplica su precio aunque su valor nos resulte ajeno.

La realidad se nos ha hecho extraña y se extiende una sensación de inseguridad, y, sobre todo, de desconfianza, basada, precisamente, en la inesperada reacción de personas en las que creíamos saber por adelantado cuál iba a ser su respuesta a determinadas situaciones.

Las instituciones se hallan en su más bajo nivel de aceptación y prestigio, las más altas instancias no se han librado de la sospecha ni se ha dado y extendido el ejemplo de comportamientos coherentes y de austeridad.

La sociedad se halla atrapada en un diagnóstico desmoralizador. La inmoralidad des-moraliza, des-arma, des-anima. La inmoralidad introduce un veneno que tiene efectos descorazonadores en el corazón de la convivencia y de la economía. La inmoralidad despoja de la energía y del entusiasmo que pueden hacer brotar la esperanza y el compromiso conjunto.

1.1. **Puntos básicos de esta cultura**

«Un desarreglo tan profundo sólo ha sido posible en virtud de una cultura generalizada de búsqueda imparable del bienestar por medio del mayor beneficio en el menor plazo posible». (Mensaje de los obispos para la Navidad de 2008).

Como ellos, otros muchos, al analizar los comportamientos habituales que asumimos de cara a las cuestiones económicas como consumidores, productores, en los intercambios, en las decisiones de elegir nuestros depositarios del ahorro, a la hora de vender nuestro piso o adquirir el coche, han señalado que estamos impregnados de una escala de valores que son los propios de cualquier otro agente económico de pequeña, mediana o gran escala.

Por eso, esta influencia cultural nos hace partícipes de un contexto en el que toda la argumentación es tan obvia que cuesta mucho argumentar una postura contraria y, mucho más, asumirla. Lo «normal» es lo que se lleva.

Y en primer lugar se lleva una visión individualista de los problemas en los que cada uno actúa como agente activo. La búsqueda del propio interés es la razón de ser de las decisiones y la forma ordinaria de ver el funcionamiento del sistema. Cada uno debe mirar por sí mismo y sacarse las castañas del fuego, porque si espera que los demás vengan a echarle una mano puede pasarse la vida esperando inútilmente.

La solidaridad tiene un sentido marginal, secundario. Está bien visto que a la solidaridad se dediquen los restos sobrantes de todo. El tiempo que me queda libre y en lugar de dedicarlo a la televisión o el bar lo invierto en echar una mano a un paralítico, o en ir de voluntario a un centro que atiende disminuidos, o del dinero que llevo por el bolsillo aporto una pequeña cantidad para obras benéficas, sociales o de colaboración con el tercer mundo.

La experiencia de la solidaridad vivida desde las propias estructuras profesionales a través de la producción, el servicio, la calidad, el precio, los beneficios, la competencia, las inversiones, es totalmente ajena a nuestra cultura.

Adam Smith (1723-1790).

Sigue predominando la visión angelical de una solidaridad propia de rácanos que comparten los residuos del tiempo, dinero o capacidades con quienes pueden verse aliviados en su situación con un pequeño detalle que les indicará que son recordados.

En segundo lugar, seguimos teniendo una visión negativa del trabajo. Es cierto que en el trabajo reside la capacidad de riqueza tanto de las naciones como de las personas y familias, lo hemos asimilado bien de A. Smith, pero sólo en la medida de ser el instrumento básico para alcanzar un salario con nivel suficiente que justifique un prestigio y una valoración que proceden más del poder adquisitivo y del nivel externo de vida que se lleva que de la función social que desempeña.

Si además este trabajo está sometido a tantas presiones en nombre de los objetivos a alcanzar, fundamentalmente medidos en términos metálicos, es lógico que cada uno busque concretar en ellos la finalidad de su empleo, que conviene fijarlo de una manera estable para afianzar la seguridad de los ingresos, estabilidad que será tanto mayor cuanto más responda a las presiones y objetivos de la empresa.

Hay muchas situaciones personales de tensión interior por sentirse empujados a vender productos claramente fraudulentos, aplicar porcentajes de interés más altos precisamente a las rentas más bajas o revender hipotecas de alta volatilidad subrayando sus rendimientos pasados pero ocultando sus riesgos actuales.

El siguiente punto distintivo de esta cultura es el consumo. El sistema se sostiene sobre la dinámica de un consumo siempre creciente, por el volumen de los productos y sobre la dinámica de un cambio continuo de modelos que dejan atrás, anticuados, a los que ya se han vendido, creando la correspondiente necesidad sicológica de tener que cambiar por las prestaciones de los más actuales.

Esta dinámica genera una tensión en las empresas para innovar, en los trabajadores para no perder el ritmo que los deja, muy pronto, fuera de los circuitos de la utilidad, en los consumidores, sobre todo jóvenes, para estar a la última, en los comerciales para adaptarse a los nuevos productos que deben dar a conocer cuando todavía no han terminado de sacar los modelos anteriores.

El frenesí del consumo plantea serios interrogantes a niveles diversos:

¿Puede el sistema sostener durante mucho tiempo un ritmo tan acelerado de innovación consumista? Lo hará a costa de las personas. Lo mismo que seguirá haciéndolo a costa del medioambiente y de las posibilidades del planeta en una aceleración que no permite reflexionar sobre sus efectos, porque la atención está dirigida a la creación imaginativa de nuevos modelos que deslumbren y respondan a los valores sociológicamente mayoritarios y, así, aumente el proceso de renovación y, por lo tanto, de consumo.

Otro punto clave de nuestra cultura es la necesidad imperiosa de buscar más seguridad en la que apoyar nuestros niveles adquisitivos presentes y futuros.

El presente se apoya en la estabilidad de un puesto de trabajo, él nos da la posibilidad de satisfacer necesidades que hoy consideramos suficientes, con la interpretación subjetiva que la necesidad suficiente evoca. Pero no garantiza un futuro que puede desbordar nuestra capacidad y puede sorprendernos con imprevistos de todo tipo, de ahí la vital cuestión

del ahorro, fruto de esfuerzos y sacrificios, en muchos casos, para dar a los hijos alguna posibilidad mayor, o para afianzar una vejez sometida a los cambios legislativos de unos gestores que, aunque malgastan, tienen mucho interés en mantener la pensión de una sociedad que se va haciendo cada vez más longeva pero que está financiando con sus ahorros muchos gastos de las generaciones jóvenes.

El ahorro es la entrada de todos nosotros en los ríos fluyentes de unas corrientes impetuosas que atraviesan diariamente el mundo buscando la mayor rentabilidad para unos ahorradores que exigen el máximo provecho de unos ahorros costosos.

Esta dinámica lleva a su vez a los grandes fondos a buscar esa alta rentabilidad, a veces con riesgo, otras a costa de exigir la devolución de la deuda externa de países que la necesitan urgentemente para su desarrollo pero que no consiguen quitarse el enorme peso de los créditos.

Las instituciones financieras, por su propia mentalidad empresarial y por la presión de los depositantes, se ven empujadas a buscar un equilibrio entre la seguridad ansiosa que busca el cliente para tener un remanente en el futuro y la rentabilidad máxima que permita igualar o superar el incremento de la inflación, sobre todo si los vecinos hablan de las grandes rentabilidades que les está dando su correspondiente entidad.

Unos y otros nos vamos empujando en la dirección que marca la pauta para los gestores de instituciones y fondos, que ansiosamente tienen que cumplir con nuestra encomienda de conservar, acrecentar y maximizar la rentabilidad de nuestro ahorro sin especificarles el cómo, el dónde y el cuánto, lo que les plantea aplicar los criterios que se llevan en el sistema, aunque les signifique una gran tensión interior que tratarán de compensar con sus formas novedosas de incremento salarial y de contratos blindados.

1.2. **Cultura de complicidad**

Los cruces de intereses, la capacidad de influencia de las grandes corporaciones, la conveniencia política de poder contar con grandes masas monetarias que permiten una gestión de las políticas sociales, pensadas como forma clientelar y demagógica para atrapar y fidelizar a los votantes, pensada, a su vez, más desde la captación del voto interesado que desde unas posiciones ideológicas, utilizadas éstas como eslogan publicitario pero indiferentes para marcar los objetivos de una política considerada como una gestión instrumental al servicio del mantenimiento del poder.

La política y la economía forman un entramado de intereses en los que todos estamos inmersos con una tupida red de complicidades que van desde el pequeño fraude cometido por el desempleado que hace alguna actividad extra para redondear sus ingresos, o que exagera sus dolencias para seguir teniendo unos días de vacación, al funcionario que hace de una concesión autorizada un derecho a utilizar sin necesidad, o el fraude a hacienda, o la solicitud de subvención para una empresa que no lo necesita o el abuso del sistema de ayudas para conseguir un dinero fácil que permita ventajas frente a la competencia, o las promesas electorales con dinero de todos para asegurarse el voto de sectores socialmente importantes frente a grupos con menos poder de influencia numérica.

John Maynard Keynes (1883-1946).

Desde la implantación de las economías keynesianas para la formación de una economía social de mercado, el estado ha visto reconocida su intervención, cada vez más, pero no han funcionado igualmente los sistemas democráticos de control ni los sistemas fiscales de intervención de cuentas.

Precisamente en estos momentos de crisis, se oyen voces reclamando para los políticos una capacidad mayor de intervención, como si su intervención por sí sola, fuera garantía de honradez y eficacia.

Sólo hay que escuchar a los propios políticos, en el ejercicio de la libertad de expresión y de crítica mutua, para entender que, en sus palabras acusadoras, se esconden muchas revelaciones, veladas y sólo sugeridas, sobre sus financiaciones, las presiones de los grandes intereses económicos y el uso de los presupuestos, flexiblemente interpretados, para hacer caso a quienes más número representan o a quienes tienen más fuerza e influencia.

Es, pues, una realidad cultural generalizada e inconsciente, condicionada por una evolución histórica que ha ido forjando, poco a poco, la separación radical entre economía y ética que a tanta gente le sigue pareciendo natural.

Lionnel Robbins (1898-1984).

1.3. **Viene de largo**

En 1932, Lionnel Robbins, el gran economista inglés, al plantearse las posibles relaciones entre la economía y la ética, supo expresar lo que ya entonces era una mentalidad muy extendida en su tiempo como consecuencia de la dinámica que se arrastraba desde Kant y su principio de autonomía. «Las relaciones de la economía con la ética son de yuxtaposición», es decir, imposibles. Alguien las ha comparado a la incapacidad del agua y el aceite para diluirse mutuamente. Hay quien las compara incluso con el agua y el fuego que se destruyen mutuamente haciendo imposible hasta la convivencia, de modo que donde está presente el uno no puede estar la otra.

Robbins culminaba un proceso intelectual y práctico, iniciado en el siglo XVIII, por el que se reclamaba una autonomía, una independencia, de cada esfera de lo humano para marcar sus propios objetivos y las normas que ayudarían a lograrlos con el máximo de eficacia.

Hasta entonces, todas las ramas del saber y el actuar debían estar subordinadas a un fin que las englobaba. El objetivo de la economía, como ya habían expresado los teólogos de Salamanca, era conseguir más y mejores productos para abastecer al conjunto de la población y satisfacer sus necesidades. El enriquecimiento era bien visto si se lograba en función del bien común, es decir, el beneficio era la expresión del bien hacer para todos, la recompensa que un buen servicio recibía por su contribución al bienestar de los demás.

Incluso Adam Smith, que antes de ser economista fue moralista, entendía el interés individual dentro de los parámetros marcados por una sensibilidad ética que no subrayaba desfases ni desencuentros entre el legítimo derecho al enriquecimiento y la necesidad de hacerlo dentro de un sistema de relaciones libres pero éticas. La famosa figura del lechero, puede hacerse rico sobre la puntualidad mañanera de su servicio y la calidad de la leche de vaca que nos sirve, no sin contraprestaciones o sobre nuestro bien. El elemento justificador de la riqueza, en A. Smith, es un trabajo bien hecho que tiene en cuenta a los otros a los que beneficia y en esa interacción encuentra su sentido.

Pero, tanto el concepto de autonomía respecto al marco integrador aportado por la filosofía moral o la teología, como el matiz materialista con que se interpretó el interés individual, fueron marcando un horizonte que se alejaba cada vez más de su referente de sentido. Lo importante y bien visto eran los resultados de la actividad profesional o empresarial contrastados en una cuenta de resultados que, al final, se confunde con una cuenta corriente o con los objetivos alcanzados.

1.4. **Pérdida de referente común**

Perdido el marco de sentido, la importancia pasa a las reglas, los métodos, los medios empleados para conseguir los objetivos propuestos. Las leyes a aplicar se hacen funcionales porque están en función del fin que quiero conseguir, no sometidas al poder crítico de una sensibilidad ética que, poco a poco, se va oscureciendo como consecuencia de visiones menos éticas, de programas educativos menos claros, de un pluralismo social que se traduce en un pluralismo moral tolerante e indefenso ante posturas teóricas distintas, y todo en un ambiente de consumo que traslada al ámbito ético el mismo tic del acto de compra: si pago me llevo, si pago puedo.

La ética es sustituida, poco a poco, por los métodos que hay que aplicar y que cambian en función de lo que se quiere obtener. Surgen los asesores profesionales que marcan las pautas a seguir para: lograr llegar al poder, conservar el poder, tener buena imagen, aumentar la productividad, mejorar la competitividad, remontar la crisis de ventas.

Cada actividad específica tiene sus propios métodos. Lo importante es aplicarlos, aunque eso nos genere una cierta esquizofrenia que nos haga vivir con doble personalidad, en un sitio como responsable de unos resultados a lograr como sea, en otro como ciudadano sufridor de conductas intolerables, en otro como padre de familia que tiembla ante las ofertas de las televisiones para conseguir audiencia y que sus hijos ven.

Aplicar las reglas específicas para alcanzar unos objetivos en un marco de globalización puede acarrear la aplicación de recetas contraproducentes en una cultura distinta a la nuestra, lo que en economía se traduce, generalmente, en un incremento del sufrimiento, por no tener la referencia preferente de un bien común que exige la revisión de las reglas o, al menos, su aplicación automática.

1.5. **La ética de Max Weber**

Max Weber (1864-1920).

Esto que nosotros vivimos como una normalidad dividida, lo teorizó Max Weber a principios del siglo XX.

Con excesiva frecuencia, a todos nos ha ocurrido encontrarnos con personas que expresan esa doble personalidad moral de asignar unas reglas para los comportamientos económicos distintas a las del ámbito personal, familiar o ciudadano.

Resulta curiosa la facilidad con que en el ámbito profesional nos sometemos a los procesos correspondientes para lograr las metas de ventas, productividad, éxito o prestigio, sabiendo que hay pasos, en esos procesos, dudosa o claramente inaceptables desde un sentido ético que, sin embargo, no dudamos en exigir cuando estamos situados en el otro lado, reclamando comportamientos adecuados que se correspondan con la confianza depositada.

El mismo empresario, gestor, asesor o directivo que en su ámbito aplica métodos dudosos es quien exige al político un comportamiento acorde con las convicciones que dice promover y lo descalifica si intuye o ve que también él aplica su misma metodología para conservar el poder aunque eso le lleve a traicionar sus convicciones.

Esa postura tan frecuente, convertida en mentalidad mayoritaria, tiene precisamente su arranque en la teoría que el célebre sociólogo alemán Max Weber expuso, intentando, precisamente, corregir lo que él entendía como límite práctico de las convicciones.

Todos entendemos que hay veces que es muy difícil llevar a la práctica las convicciones con las que nos regimos. Incluso nos parece radical la postura de quien es poco flexible y mantiene la coherencia con ellas hasta el punto de aceptar perder o fracasar. Mucho más si pretende que los demás vivan también ese radicalismo que se traduce en problemas para la convivencia o en dificultades para conseguir algo importante.

Las éticas que se fundamentan en convicciones suelen tender a ser más idealistas y exigentes, subrayan mucho los horizontes máximos a los que aspirar y tienen un componente platónico que las hace entrar en oposición crítica con la realidad y los compromisos, a diferencia de las éticas pragmáticas que proponen mínimos de conducta para hacerlas asequibles a todos y posibilitar su combinación con las dificultades de la realidad.

Max Weber distinguió entre ética de la convicción, propia de quien asume el valor incondicional de determinados valores en sí mismos, y que reduce la importancia de las condiciones en que se realiza y las consecuencias que puedan seguirse de su acción u omisión. Esta ética quiere resaltar la importancia vital y la claridad de los principios, valores y normas como criterios orientadores de la conducta y marco donde se desenvuelve la convivencia, aportando orden y confianza a un mundo humano que difícilmente aguanta la permanencia en la ambigüedad y la desorientación. La ética de la convicción señala directamente lo que es bueno y urge a mantenerlo, practicarlo y buscarlo en todas las ocasiones, aunque signifique sacrificar determinados intereses. Su lema más claro y conocido podría ser: «el fin no justifica los medios».

La ética de la responsabilidad, el nombre con el que Weber designaba otra concepción de la ética, tiene muy claro el fin, los medios y las consecuencias. Intenta establecer un equilibrio entre el sentido del bien ético, los valores y las normas con los objetivos de las acciones o proyectos que nos marcamos, de manera que pueda justificarse una acción moralmente inaceptable si el fin supera la transgresión o las consecuencias van a ser funestas para el individuo, la empresa o comunidad que actúa.

Si una tiene el horizonte alto y un nivel de exigencia que, en ocasiones, requiere una cierta heroicidad, la otra tiene un nivel de interpretación tan subjetiva que fácilmente se convierte en una actitud pragmática que reduce lo ético a algo insignificante o, simplemente, un medio de propaganda, de marketing o vacío de contenido real.

No era la intención de Weber facilitar una interpretación y uso cínico o escéptico de la ética, pero si cada uno pone el punto de equilibrio ahí donde se facilitan sus intereses o sus objetivos, rápidamente se inicia una dinámica manipuladora del bien para justificar lo injustificable.

Ejemplos puede haber muchos: la supervivencia de una empresa no es razón suficiente para recurrir a prácticas que en otro caso no se pondrían en marcha. También la cuenta de

resultados puede ser un motivo justificador, como puede serlo otras veces el mantenimiento del empleo aunque en otras se despida para poder mantener un nivel de competencia necesario.

De hecho, Max Weber lo aplicó a la política y rápidamente muchos políticos se adhirieron a esta teoría que les permitía distinguir entre el mundo de sus convicciones ideales y la necesaria responsabilidad del cargo. Ésta les impedía llevar a la práctica las convicciones pero no les impedía sustituirlas con la permanencia en sus funciones.

Lo que tan frecuentemente vemos en nuestros dirigentes políticos, practicado hasta el abuso, lo asumimos nosotros en el ejercicio de nuestras responsabilidades. En nombre de la responsabilidad profesional nos hemos hecho culturalmente pragmáticos, socialmente tolerantes y moralmente plurales.

1.6. **De la crítica a la posmodernidad**

Tras la fachada de la seriedad que el cargo exige y tras la imagen pulcra de un traje bien arreglado, la moral practicada por la burguesía ha recibido críticas desde todos los ángulos. El cine la ha ridiculizado, la literatura la ha desnudado, la filosofía la ha destruido, la pintura la ha caricaturizado y el teatro la ha colocado a la vista de todos con sus rasgos más retorcidos y escabrosos.

El sentido crítico dirigido a la ética burguesa se ha extendido a todo sentido ético sin distinción. Para muchos la ética es la expresión coactiva de quien tiene poder o intereses y quiere manipular para eternizarse en su situación privilegiada. El pragmatismo al que ha derivado la ética de la responsabilidad y sus traducciones escépticas han terminado en una situación actual de relativismo ético que renuncia a la búsqueda de una expresión clara de lo que es bueno, por considerarlo imposible y por dar el mismo valor y validez a cualquier expresión moral, en nombre de la libertad para actuar de acuerdo a lo que cada uno considera ético.

Estas expresiones esconden un fenómeno filosóficamente designado como postmodernidad y cuyas manifestaciones más claras las vemos vivas en los jóvenes de hoy, con sus características y sus consideraciones sobre el derecho de cada uno a tener sus propios valores sin tener que dar razón de ellos, porque todos son igualmente válidos y merecedores de respeto y tolerancia.

El pluralismo cultural ha dado paso al pluralismo moral, justificado en la libertad y en los condicionantes históricos y culturales.

En un proceso así, de igualdad total, todo tiene la misma relevancia y todos los objetivos son igualmente aceptables. No hay, pues, una orientación clara, no hay un punto de referencia, un norte que permita marcar la posición del viaje vital que cada uno realiza, una estrella polar que nos dé las coordenadas, ni un oriente que haga posible la orientación. Todas las direcciones sirven. Todos los sentidos dan igual.

Queda la sensación de náufrago agarrado a una tabla pero a merced de las olas y los vientos dominantes. Queda la afirmación de un presente convertido en tiempo de afirmación y disfrute frente a un futuro incierto o nulo. Queda la sensación de vivir como un perro calle-

jero que busca satisfacer las necesidades básicas y los instintos más primarios, privado del hogar que da cobijo, del marco de un referente de sentido que jerarquiza sus decisiones y llena de valor su comportamiento.

Traducido al lenguaje económico, cada uno trabaja para lo que quiere, alcanzar un *status,* asegurarse una estabilidad, conseguir un salario que le permita cubrir necesidades y satisfacer caprichos, pero, para la inmensa mayoría, el trabajo carece de sentido y, desde luego, no es el medio de realización personal ni de colaboración solidaria y servicial con un mundo que puede ser transformado y puesto al servicio de los demás.

Vaciado de contenidos de sentido, el trabajo es sólo un medio para una nómina, que, muy a gusto, puede ser sustituido por una subvención, una cobertura social o un chollo.

1.7. **La ética de la excelencia**

En la nueva sociedad, denominada postcapitalista, se da la circunstancia de que, cada vez más, el centro de la vida social lo constituyen las organizaciones sociales y el tejido social que, en tupida red, van tejiendo un entramado de relaciones más estrechas y más participadas por la iniciativa social, con gran pesar de los políticos que siguen anclados a la estructura de un estado cada vez menos protagonista directo. Y estas organizaciones, entre las que destacan las profesionales, descubren la urgencia de una nueva calidad en la relación que suba la cotización social de su grupo.

Una situación paradójica, porque la pérdida de los referentes éticos comunes o el descenso de los niveles de exigencia no se lleva bien con los nuevos objetivos que las organizaciones se marcan, tremendamente exigentes, realmente laboriosos.

Podríamos pensar en un ambiente familiar, muy difícil últimamente, donde muchos padres tienen como gran aspiración que sus hijos asuman un comportamiento considerado dentro de la normalidad, no se droguen y sean capaces de relacionarse medianamente bien con su ambiente familiar y de trabajo.

Tanto la sociedad como los padres, viendo las imágenes que los medios trasladan a casa sobre la realidad extrema de algunos jóvenes, ofrecen a las nuevas generaciones unas metas que en otros tiempos se hubieran considerado propias de la mediocridad y que hoy reflejan la inquietud y la inseguridad tanto de los padres como de la sociedad ante ellos.

En absoluto se les proponen objetivos de heroísmo, más aún, se les anuncia de antemano que en los tiempos que corren la comprensión a sus fallos no les va a faltar y se les da, con antelación, algunas pautas de normalidad incorrecta o de comportamiento aceptado aunque alejado de lo normativo.

La cultura no cultiva héroes ni la sociedad espera de sus miembros comportamientos que vayan más allá de unos mínimos de convivencia.

Las organizaciones, especialmente las empresas, sumergidas en una espiral de mejora continua y de exigencia interminable, requieren profesionales de los que toda dedicación, esfuerzo y trabajo es poco. El trabajo, al menos a ciertos niveles, como los productos y servicios, tienen que alcanzar los niveles de excelencia a los que la competencia lleva en su búsqueda de metas cada vez más altas.

Entre el ambiente educativo, enormemente desmotivador, y el ambiente empresarial se da una distancia sicológica muy grande y ese desfase repercute negativamente en todos, porque unos no se sienten motivados ni preparados para la excelencia, en el sentido integral humano de dar tiempo y poner todas las potencialidades al servicio de un proyecto empresarial, ni los otros enlazan su exigente proyecto con el ambiente social acostumbrado a objetivos más comunes y tranquilos.

Lo que antaño podría relacionarse con la ética, hoy se relaciona con la excelencia, pero carece del apoyo social que la motivación necesita, descuida los aspectos de integración de «otros» niveles, porque se centra sólo en los económicos y en aquellos que tienen un sentido funcional directo, con lo cual se vive a contracorriente, se exige lo que nadie conocía y se justifica con la recompensa salarial que termina siendo el único sentido y el único criterio de valor de la exigencia.

No es de extrañar que la búsqueda exagerada de rendimientos personales haya sido una de las causas de la debacle de algunas corporaciones en las que los directivos veían movilizar grandes sumas para sacarles un provecho rápido y fácil mientras ellos se quedaban a verlas venir. Su formación es la misma que la de sus accionistas, sus objetivos, ganar dinero que compense su esfuerzo y su responsabilidad. Al final, buscando todos el máximo provecho, la excelencia se rompe y las fidelidades se resquebrajan. Todo lo que se mide en dinero termina por devaluarse.

Sin sacar a la palestra el debate sobre una ética, es muy difícil hacer caer en la cuenta de la profundidad de las causas que han conducido a la situación que vivimos.

2. *¿Es necesaria la ética para la economía?*

El panorama actual de crisis es resultado de un abanico de factores. No vamos a ser tan ingenuos que atribuyamos la crisis económica actual a la crisis ética que, según hemos constatado en las manifestaciones artísticas, impregna a nuestra cultura y se manifiesta en el tipo de nuestras relaciones sociales.

Las causas son muchas, pero entre todas ellas, a este artículo le corresponde señalar la posible conexión entre crisis ética y crisis económica. Entre crisis cultural y sus manifestaciones económicas que abarcan infinidad de ámbitos, tales como el financiero, el productivo, laboral, consumo y cobertura social.

Desde hace más de treinta años, –que no son pocos como señal de aviso–, surgió una corriente de preocupación que instó a la creación de un estudio propio, la ética aplicada al ámbito de los negocios y que se popularizó con su expresión en inglés *business ethics.*

La «moda» comenzó en Estados Unidos, no en balde tienen una gran tradición de fraudes a gran escala. El sustrato mental que la hizo posible era la ineficacia de la legislación para combatir actitudes y comportamientos que están muy arraigados en la historia de un pueblo y cuya sensibilidad se alimenta constantemente con los prototipos sociales del éxito, el reconocimiento y el aplauso.

Una sociedad que basa su frenética actividad en la búsqueda del dólar como expresión simbólica del esfuerzo, el éxito y la recompensa, unida a su tradición individualista, su reli-

giosidad calvinista y su sentido de la libertad, no cambia ni controla los comportamientos delictivos simplemente con medidas legales.

No son las leyes el único instrumento ni el más eficaz para la erradicación de todo comportamiento que esté admitido mentalmente y admirado socialmente. Es necesario ir a dimensiones más profundas de la conciencia social y personal y encontrar motivos que despierten una sensibilidad, un modo distinto de percibir la realidad y abordarla, un sentido profundo de la vida que orienta, como forma «normal», las expectativas en otra dirección, hacia otros objetivos, con otros criterios.

En este contexto de preocupación por las dimensiones del fraude y el desprestigio de las instituciones sociales, especialmente las económicas, apareció una corriente que pretendía recuperar la confianza de los clientes y proveedores en ellas.

Habían proliferado las empresas que aparecen y desaparecen dejando tras de sí una estela de frustración y desengaño en todos los que habían entrado en relación con ellas. Los trabajadores por no cobrar sus salarios; los clientes por haber sido engañados en calidad, precios, servicio; los proveedores por quedarse sin posibilidad de cobrar sus provisiones; las entidades financieras por la no devolución de los créditos; la sociedad con la marca generalizada de cansancio e impotencia ante una serie de gentes que marcaban el tipo de relación económica como aquella ante la que todo tipo de control y precaución es poco.

2.1. **La tarea de la confianza**

Dado que la confianza es el máximo rédito de una institución, no perderla o recuperarla, es vital para su supervivencia, de ahí que surgieran infinidad de iniciativas buscando incorporar un sentido ético nuevo que aportara una imagen distinta a las corporaciones y, sobre todo, introdujera unos modos de comportamiento y de relación nuevos.

Se fundaron cátedras de ética en centros de formación de estudios económicos y de gestión empresarial, una gran cantidad de cursos y cursillos se impartieron por todos los rincones donde hubiera cierto nivel de actividad empresarial, aparecieron revistas dedicadas al tema, que todavía subsisten; se fundaron asociaciones que integran a personas de distintos sectores, pero todas ellas interesadas y convencidas en la cuestión ética.

A nivel europeo se fundó la European Business Ethics Network (EBEN) que agrupa, en red, a todas las asociaciones nacionales en que se organiza, y que, cada año, reúne a sus miembros, empresarios, profesores, políticos, banqueros, en un congreso a escala nacional, otro europeo y, últimamente, a nivel mundial. Quienes somos socios tenemos una continua red de información, intercambio y colaboración que nos permite conocer estudios, tendencias e iniciativas nuevas que puedan aportar una sensibilidad y un conocimiento práctico para aplicar en el área de los negocios.

La primera dificultad está en superar los prejuicios que el mundo empresarial tiene respecto a la ética. Para muchos, herederos inconscientes de la mentalidad que había expresado Robbins, la simple mención de la ética les lleva a pensar de inmediato en la pérdida que eso les va a suponer.

La segunda dificultad tiene que ver con la pretensión manipuladora de la ética debida a su concepción normativa que la hace depender del jefe y cuya traducción simple sería: ¿O

sea, que podré dictar normas para que mis empleados las cumplan? O bien, ¿así que la ética me garantiza que puedo delegar funciones en mis colaboradores sin temor a su irresponsabilidad? ¿Me evitaré gastos de control porque el personal será más cumplidor, honrado y responsable?

Es decir, se da una pretensión de usar la ética como un medio más para exigirlo a los de abajo sin que los directivos asuman esa misma responsabilidad con los sectores externos a la empresa.

La ética, todavía hoy, sigue en la cuerda floja de la duda. Aunque todo el mundo asegura su necesidad, no todo el mundo participa de esa convicción de la misma manera y así, se mueve entre los aires de moda que la hacen pertenecer al ámbito de la imagen, ejerciendo una función cosmética que contribuye a despertar interés, y entre los suspiros de agobio que la consideran imprescindible para remontar una situación de recelo, desconfianza y desmoralización.

Amartya Sen (1933-).

El comité encargado de otorgar los premios Nobe quiso enviar un mensaje al mundo, en esta misma línea de toque de atención y de urgencia, ante el panorama que se abría en el horizonte del nuevo milenio, con los retos del hambre, la globalización, la desigualdad y la corrupción. Concedió el premio Nobel de economía del año 1998 al teórico de la economía que más se ha distinguido por sus estudios e investigaciones estadísticas sobre las relaciones entre economía, democracia, ética y desarrollo, Amartya Sen. No por casualidad uno de sus libros más conocidos es, precisamente, *Sobre ética y economía*. Y en una de sus visitas a España para recibir el birrete de doctor honoris causa por la universidad de Valencia, expresaba un gran conocimiento de las tradiciones morales y subrayaba la necesidad de impulsar un sentido de desarrollo que respete las tradiciones culturales, se apoye en los sistemas de valores que las sociedades han ido reconociendo a lo largo de los siglos e incorpore la dimensión humanista con la que se expresan y desde la que reciben estímulos de comportamientos solidarios.

2.2. **Un valor frágil pero imprescindible**

Por su importancia, pero también por su dificultad, las empresas tratan de preservar su prestigio a través del tiempo, asentados en la fuerza que emana ese tipo de relación tan frágil, aparentemente, y tan necesario.

A muchos les parece que la irresponsabilidad forma parte integrante de todo sistema complejo de relaciones, como si la irresponsabilidad formara parte inseparable del sistema económico, tan intrincado y entrelazado, al ser un esfuerzo continuo entre muchos por conseguir parcelas de mercado con márgenes de beneficio y muchas mediaciones que se prestan a la infidelidad, en nombre de un beneficio que, como en algunas prácticas empresariales y directivas, no dudan en anteponer a cualquier responsabilidad institucional y personal.

Ha sido fundamental la apuesta de algunas corporaciones por la ética convencida, como signo de que con ella se pueden obtener ventajas y beneficios, frente a la convicción de unos resultados inmediatos y fáciles, frente a la mentalidad mayoritaria de que la ética no produce beneficios sino que supone obstáculos añadidos a la ya difícil gestión empresarial, frente a la visión superficial y escéptica de la inutilidad ética.

Algunas instituciones han optado por un compromiso ético serio y consecuente que, a medio y largo plazo, les han hecho ganar una confianza aplastante ante una clientela que les corresponde con la fidelidad más rentable.

Esta práctica empresarial, unida a una política de recursos humanos respetuosa y preocupada por quienes forman parte de la misma comunidad empresarial, ha conseguido incorporar a los valores materiales del mundo económico la eficacia práctica y el valor económico de los otros valores arrinconados en la esfera de otro mundo inmaterial e «inútil».

La apuesta por la confianza, que es la apuesta por la ética, tiene efectos indiscutibles en los resultados de la rentabilidad, pero es, a su vez, enormemente frágil, y puede, en cualquier momento, sufrir las consecuencias de un descuido respecto a la sensibilidad de la ética, que no es lo mismo que descuidar en un momento el cumplimiento de una norma.

Una norma puede verse alterada en una circunstancia concreta sin que eso altere el ambiente y la actitud en que se apoya la relación de confianza. Un contexto transmisor de valores es impermeable a un enfado, una experiencia desagradable, o una experiencia de fracaso, pero no se sustenta nunca sobre la rutina.

Los valores, la confianza incluida, como los clientes, deben ser objeto de mimo y de cultivo continuo, porque nunca están seguros del todo. No son posesiones definitivas ni cualidades indelebles, son, como las etiquetas, distintivos que, día a día, deben expresar el compromiso, siempre renovado, de una convicción que ha apostado por el largo plazo, por la seguridad del esfuerzo, del reto, de la dificultad, de la inquietud viva, no del estancamiento.

La supervivencia institucional, lo mismo que las personas, ha de plantearse en términos de longevidad y de calidad de vida. No es el presente el valor primario sino el arco vital que puede comprender muchos años y varias generaciones. Vivir sin escrúpulos un presente exprimiendo al máximo las posibilidades, suele agotar las oportunidades de futuro. Vivir buscando la inmediatez en términos económicos y empresariales es más bien suicida. La ética que, como las píldoras médicas, es resultado de muchos años de experiencia vital y búsqueda de laboratorio, contribuye, y mucho, a prolongar la vida y a mejorar los resultados. En ese sentido, se puede decir que es, incluso, rentable. Pero desde luego a nivel social es imprescindible.

No quita, sin embargo, que junto a la ética haya que mantener los medios técnicos y la capacidad profesional, tanto, que la preparación profesional es contenido ético también. A un médico hay que exigirle que sea bueno como médico y como persona. La bondad personal no sustituye a la profesional sino que la acompaña y la hace más eficiente. La bondad moral incluye e integra a ambas.

Esto conviene recordarlo y resaltarlo ante quien separa ambos ámbitos, como si uno fuera exigible dentro de la perspectiva familiar y social mientras el otro fuera independiente y se rigiera por otros criterios. O ante quien piensa que la moral afectaría a la dimensión profesional por ser social, mientras que la personal pertenecería al ámbito privado en el que cada uno hace lo que quiere.

El marco de la libertad, que es el propio de la ética, es inseparable de unos criterios globales para todas las dimensiones de la vida. No hay una ética de los negocios y otra de la familia, no hay una ética política y otra deportiva, no hay una ética social y otra privada.

En nuestras actividades y en nuestras relaciones entremezclamos continuamente todo. Cuando trabajamos estamos en relación con personas e instituciones, pero cuando descansamos o nos divertimos estamos en relación con personas que están trabajando y con instituciones que nos facilitan la diversión o el descanso. Cuando trabajamos lo hacemos pensando en las necesidades de nuestra familia y acercamos productos o servicios que van a otras familias.

Es, pues, una ética la que cada uno asume para aplicarla a la vida que es una, también, aunque muy variada y compleja. Precisamente esa complejidad hace que, igual para poder conocerla que para poder manejarla con cierto orden, la dividamos parcelándola en trozos más fáciles de conocer y manejar, pero no porque sean realidades distintas.

Lo mismo les ocurre a las ciencias, la medicina o la ética. El objeto de estudio es la persona que uno contempla desde la sociología, otro desde la psicología, otro intenta curar su catarro desde su especialidad y otro restaurar su pierna rota desde otra especialización.

La ética de la vida cada uno la aplica en las distintas parcelas de su actividad familiar, social, política, profesional o privada. Lo que requiere detenerse a pensarla un poco y aclarar cuáles pueden ser los criterios que elegimos, entre los muchos que se nos ofrecen, para orientar nuestra vida.

3. *¿Qué ética?*

La ética no es una normatividad impuesta. Eso la haría extraña al ser humano. Si bien una inmensa mayoría sigue teniendo ese nefasto concepto, por haber sido educados en una forma de expresiones normativas sin justificación ni explicación, es importante desterrar la imagen de la ética como conjunto de normas que alguien nos pone delante y nosotros debemos cumplir.

La ética ahonda en la estructura más profunda de los que somos y formamos la humanidad para extraer, como expresión de nuestro propio ser, lo que resulta lógico a nuestras necesidades y aspiraciones. Hace un esfuerzo de lectura de nuestra realidad personal y social; para eso necesita la ayuda de todas las ciencias sociales y naturales, y desde ella interpreta el horizonte que, como seres humanos, anhelamos alcanzar y que expresamos en palabras que pueden resultar pomposas y formales pero que tienen unas referencias de significado muy importante para la vida. Palabras como paz, felicidad, bienestar, salud, amor, dicha, seguridad, satisfacción.

Son objetivos necesarios y aspiraciones sentidas. No son caprichos personales ni metas interesadas, son necesidades muy hondas que los humanos no podemos dejar pasar sino que debemos satisfacer si queremos sobrevivir, por ej. el hambre; o si queremos ser más de lo que somos, por ej. más cultos, más felices, más sanos.

La ética saca a relucir una dimensión nuestra que, a veces, descuidamos y que siempre está presente en nosotros «achuchándonos», invitándonos, animándonos, a superarnos, a ir más allá de donde estamos y de lo que somos, a luchar por «ser grande», dice el niño recogiendo muy bien en su experiencia infantil lo que es la totalidad de la experiencia humana, esa búsqueda continua de más. O, como dice el poeta Pedro Salinas, reflejando la inquietud del educador, del enamorado, de los padres y de la ética: «Es que quiero de ti tu mejor tú».

Sacar las mejores posibilidades que almacenamos en nuestro interior para desarrollo y satisfacción personal como para conseguir las mejores relaciones con nuestro entorno, con nuestros convecinos, compañeros de trabajo o familiares.

Eso requiere una capacidad de escucha e interpretación de las dimensiones externas e interiores del ser humano, una especie de sintonía humanista que sepa traducir en términos operativos las inquietudes, necesidades y búsquedas que tiene para orientar la organización social y las conductas hacia un objetivo de construcción de lo humano, o dicho de otra manera parecida, hacia la humanización de personas, comportamientos, organizaciones y estructuras.

Porque, aun marcándose objetivos más concretos y cercanos, la ética tiene clara su meta última a la que no puede renunciar y que le ayuda a buscar siempre nuevos horizontes después de haber alcanzado algunos. Su finalidad es hacer más humanos a los seres humanos y humanizar toda la estructuración social en que apoyamos nuestra convivencia. Queda mucho por hacer como, por desgracia, vemos tan frecuentemente en lo inhumanos que podemos llegar a ser y que los medios de comunicación nos muestran y el arte nos denuncia.

¿Acaso no sentimos una misma conmoción, de rechazo y ternura a la vez, al observar un cuadro de Bacon que al leer las páginas de sucesos de un periódico? Toda la rebeldía interior, por la experiencia del mal, se entremezcla con la solidaridad hacia las víctimas que nos invitan a trabajar por la superación de todas las situaciones similares en que alguien sufre y en que alguien hace daño.

El buen arte, como la buena literatura y toda expresión artística profunda y bella tiene, implícita, esa dimensión moral de denuncia y llamada al esfuerzo y la superación. A no ser que en el fondo aparezca la huella de la desesperanza, ese trasfondo fatal de pesimismo que no encuentra salida, sentido ni motivación para ponerse manos a la obra en el tajo de un mundo que necesita ser remodelado. Trasfondo tan frecuente, por desgracia, hoy en los modos de pensar mayoritarios.

4. *Ética no convencional*

La ética enlaza con la sensibilidad que la humanidad ha ido madurando a lo largo de su historia, que ha expresado en los códigos éticos, según las épocas, y que hoy se reflejaría en la Declaración de los Derechos Humanos.

Es decir, el consenso necesario para darle respaldo social a un valor se ve en la acogida que ese valor tiene en la mentalidad general de un tiempo. Ese respaldo se hace oficial con su expresión en un código (antiguamente) o declaración (actualmente). Cuanto más universal es su respaldo tanto más se reconoce arraigado en la sensibilidad y más fuerza tiene la exigencia moral de su puesta en práctica.

Cualquier empresa que hoy realice prácticas habituales contrarias a los derechos humanos o al medio ambiente encontrará enseguida el rechazo de una mayoría que le afeará la conducta, posiblemente con el boicot. Cualquier persona que vaya por la calle molestando a los viandantes será censurada, como también lo será quien arroje la basura fuera del lugar asignado para ello.

Cada época pone el acento en aquello a lo que es más sensible, seguramente porque es, también, más necesario y urgente. Y así va evolucionando nuestra sensibilidad moral y sus expresiones codificadas o no. A medida que las necesidades y aspiraciones sociales y personales van cambiando, la exigencia de respuesta y la tarea de su solución se van adecuando.

Con la particularidad de que, entonces, la ética, al ser respuesta y tarea a la vida humana con sus objetivos y necesidades, es tan cambiante y variable como lo es el ser humano y la sociedad que tienen necesidades que no cambian, por ej. el hambre, y otras que sí cambian, por ej. el trabajo.

El cambio estará en función del nivel profundo que tenga en la estructura personal o social de la humanidad. No es lo mismo el amor que un conocimiento profesional, no es lo mismo la convivencia social que una reunión de amigos, no es lo mismo matar a alguien que cometer un fraude.

El cambio afecta también a la expresión de esa sensibilidad, y si antiguamente se consideraba más pedagógico y claro su formulación en códigos al estilo de las leyes jurídicas, hoy se huye de esa forma que produce la sensación de ser impuesta, como ocurre con las leyes. Se prefiere expresarla en valores a promover o en objetivos. No se habla tanto de la prohibición de algo concreto como de su contrario general. No nos dicen tanto no ensucies como respeta tu entorno.

No es positivo para la ética actualmente presentarse con formas normativas, como si fuera un conjunto de normas concretas; mejor expresarlo en afirmaciones generales de carácter positivo que parecen más estimulantes y motivan más los comportamientos, si bien, con frecuencia se pide la expresión clara y rotunda que tienen los códigos o los decálogos.

Vemos, de esa manera, que la sensibilidad ética de la sociedad da marco, pautas y ambiente a una ética que las organizaciones y las personas pondrán en marcha y contarán con ella en todas las fases de la organización empresarial, porque se sienten moralmente animadas a hacerlo o moralmente señaladas si no lo hacen, aunque el marco legal se lo permita.

4.1. **Dificultad de una ética sin contexto**

Igual que a la empresa le resultará muy difícil la implantación de un código ético cuya sensibilidad no concuerde con la de la sociedad en la que está inmersa, tampoco le resultará fácil implantarla sin la participación de los miembros de la organización y su convencimiento personal.

Una ética ajena a la cultura encuentra infinidad de obstáculos en la resistencia de los implicados a aceptar algo que no les resulta «normal», les parece extraño y diferente a su manera de pensar y sentir, lo cual no prejuzga su inmoralidad pero resalta la necesidad de establecer una relación entre ambiente y decisiones personales y organizativas.

Tanto las personas como las organizaciones somos interdependientes con la sociedad y su forma mayoritaria e histórica de pensar, sentir, entender y elegir, eso que llamamos cultura y que significa algo parecido al aire que respiramos, lo usamos de una forma mecánica e inconsciente debido a lo familiar que nos resulta y la naturalidad de sus parámetros. Todo

lo que suene a distinto nos pone en guardia y, en principio, tendemos a rechazarlo si no hay un proceso muy fuerte de reflexión crítica y de distanciamiento afectivo para poder pensarlo con las necesarias condiciones. Todo esto es muy difícil de conseguir en las condiciones ordinarias en que nos desenvolvemos.

Por eso la ética tiene un nivel de condición democrática. No porque haga proceder los valores de la decisión de la mayoría, eso se llama positivismo moral y conduce a que las mayorías se impongan sobre la conciencia de las minorías, sino porque su falta de convencimiento aleja a los miembros de la adhesión personal, la consideran ajena a sus sentimientos, impuesta, y en cualquier momento estarán dispuestos a actuar de forma distinta a sus criterios y orientaciones.

O a los miembros de la organización les pueden parecer contrarias a sus convicciones morales algunas de las decisiones o métodos asumidos a nivel de la organización en sus relaciones con las instancias externas a la empresa, *stakeholders,* lo que les supone, también, una situación de contrariedad que les predispone para la infidelidad, precisamente en nombre de su propia conciencia.

Exigir a nivel interno lo que se niega o contradice a nivel externo muestra una doble actitud y una doble moral que a nadie le parece digerible, precisamente por la exigencia de coherencia global que todos intuimos y necesitamos.

Un planteamiento coherente en la finalidad propia de la empresa de satisfacer necesidades dentro de un contexto moral de respeto a los derechos de los consumidores, sus empleados y sus proveedores, le aporta un sentido a toda la estructura y funcionamiento que lo hace perfectamente compatible con sus objetivos: satisfacer necesidades que a la par justifiquen un beneficio con la creación de riqueza social en forma de empleo y el respeto a los derechos de las personas, del entorno social y del medioambiente.

Es muy importante no someter a las personas que participan en la organización a situaciones de tensión con su propia conciencia, porque esas tensiones no son sostenibles a medio y largo plazo, y al final se quiebran las relaciones y los inconvenientes superan las iniciales y engañosas ventajas.

4.2. **Una ética de comunidad**

A pesar de la tendencia considerada normal a establecer códigos éticos concretos que aporten claridad en la acción, la complejidad de las estructuras organizativas de una corporación o de una empresa hace que muchas personas tengan la responsabilidad de tomar decisiones en el ámbito que les ha sido encomendado y en ellas debe reflejar igualmente el sentir corporativo como su convencimiento personal para lograr lo más conveniente para todos.

Esa identificación con el conjunto y la capacidad de decidir personalmente requieren una confianza mutua que permita a unos saber cómo, hacia dónde y en qué marco tomar las decisiones y a otros saber que, con la autonomía suficiente, las decisiones van a orientarse en lo que se considera lo mejor.

Por eso, más que un código ético, se necesita un conjunto de reflexiones que posibiliten una sensibilidad, compartida por todas las partes, cuyo objetivo no es decir lo que hay que

hacer sino capacitar para poder decidir en sintonía y acuerdo con el sentir de la empresa, cosa que no es posible sin el esfuerzo por lograr un sentido de equipo que va más allá de la mera colaboración externa y que ahonda en un sentido de comunidad, ajeno a los usos actuales, pero apropiado para referirse al tipo de relaciones que una organización requiere hoy.

Se precisa establecer un tipo de relaciones más hondas, fuertes, profundas e interiores que tejan un lazo de unión entre los miembros, una conexión moral, capaz de resistir tormentas concretas y haga asumir la empresa, toda ella, como un proyecto compartido, sentido y convencido que solidariamente se lleva adelante en un empeño de unidad y de compromiso con el que cada uno se siente implicado por algo mucho más profundo y satisfactorio que el salario.

> Finalidad de la empresa y del trabajo, no es simplemente la producción de beneficios, sino más bien la existencia misma de la empresa como comunidad de hombres que, de diversas maneras, buscan la satisfacción de sus necesidades fundamentales y constituyen un grupo particular al servicio de la sociedad entera. Junto con los beneficios hay que considerar otros factores humanos y morales que, a largo plazo, son por lo menos igualmente esenciales para la vida de la empresa. (C.A. 35)

Es, pues, una ética del conjunto de la organización que no se impone, como un elemento de la burocracia organizativa e impersonal, ni como una estrategia ideológica o mercantilista de la dirección, sino como expresión de toda la personalidad corporativa, empeñada e ilusionada en sacar adelante un proyecto contagiado a todos sus componentes, asumido interiormente por ellos y con unos valores razonablemente dialogados y reflexionados que sirvan de criterio para la toma de decisiones y orienten a la búsqueda de lo mejor para todos, incluyendo en el todos, a trabajadores, clientes y sociedad.

Es fundamental un sentido de integración frente a la exclusión, de colaboración en lugar de conflicto, de unión de intereses y objetivos frente a oposición y lucha, de diálogo y participación en lugar de mutismo y secretismo. Resaltar y construir todo lo que sea sentido comunitario y todo lo que sea inclusión en el acontecer de una comunidad más general, como es la sociedad, en la que la organización, el trabajo personal, el trabajo integrado y el producto o servicio adquiere sentido.

4.3. **Recuperar el sentido**

Ya hemos señalado antes que el principio de autonomía, con su legítima pretensión de reconocer la responsabilidad de cada ámbito y la libertad de los que participan, derivó a un atomismo que encerró a cada uno en su mundo, su organización, sus objetivos y sus métodos, trajo consigo una mentalidad de especialización que ha hecho posible un gran avance tanto en el mundo del conocimiento como en las conquistas tecnológicas, científicas e industriales.

Sin embargo, la especialización rompió un sentido de unidad, escasamente compensado con la práctica interdisciplinar, que pone en común conocimientos para el logro de un objetivo señalado por una de las partes integrantes.

El fin común compartido se sustituyó, más bien, por una coordinación que gestiona con la misma mentalidad que subyace a la especialización y la autonomía, es decir, una finalidad concreta, una meta propia al tipo de organización que se gestiona y que tiene que ver más con los intereses de quienes la forman y gestionan que con la sociedad en la que se está.

Esta pérdida contribuyó a individualizar la meta y explicar el proceso por el beneficio obtenido para sus integrantes. Así la finalidad de una empresa es obtener beneficios que están expresados en su cuenta de resultados, con independencia de su calidad, su servicio y su utilidad social.

Si la empresa es sólo una estructura de obtener beneficio, el trabajo es sólo un medio para conseguir un salario y la relación con la sociedad es puramente utilitarista, de intercambio y de interés.

Las actuales circunstancias de competencia y globalización han puesto en tela de juicio semejante concepción. La complejidad de las condiciones laborales, formando parte de un pequeño eslabón en la enorme cadena, sometidas a ritmos ajenos al trabajador, sin perspectiva integral de su participación, desembocaron en una sensación de vacío y sinsentido que resultaban alienantes y, a veces, enajenadoras por sus consecuencias sicológicas en la personalidad del trabajador, obligado a pasar la mayor parte de su vida en un proceso que le resultaba extraño, como aportación a la sociedad, e insatisfactorio a nivel económico, con el consiguiente problema de autoestima, reconocimiento social y familiar.

5. *Cuatro principios fundamentales*

Si la ética no debe tener ese sentido codificado al que tan aficionados hemos sido en el pasado, necesita unos principios claros, que enmarquen la sensibilidad en la que actuar y ayuden a establecer jerarquías en los valores a preferir y en las decisiones a tomar, de manera que sean, a la vez, orientaciones generales con repercusiones operativas que dan un sentido general y marcan un horizonte claro de preferencias dentro de un mundo complejo pero con objetivos concretos.

Una de las primeras convicciones a asentar es la posibilidad real de la libertad. Eso que parece tan de Perogrullo, choca con cierta idolatría de la economía con sus métodos inapelables y su automatismo recetario. Hay concepciones de la economía que privilegian algún aspecto y tienen su solución ya determinada de antemano. Poner en práctica ese conjunto de soluciones sin tener en cuenta el factor humano y cultural es, aunque no todos lo vean, una negación de la libertad y sus opciones distintas.

El factor humano es sobre el que descansa toda la actividad, la organización y la ciencia económica. Por eso, estos principios fundamentales tratan de afirmar, defender y promover el sentido humanista que tantos descuidan.

Un factor, el humano, que da sentido a todo y que sirve de referente para valorar un sistema según su capacidad de promover un desarrollo que no sea sólo material y estadístico sino realmente humano, aportando soluciones y respuestas a todo lo que los seres humanos necesitan.

De ahí la exigencia de superar un concepto materialista del desarrollo, una actitud ciega ante la palabra progreso y un papanatismo ingenuo ante la palabra ciencia.

Estos principios tratan de resaltar lo que puede ser más destacable para darle ese toque de humanidad y eficiencia.

5.1. **Principio humanista**

Tanto las actividades económicas como las estructuras con las que se organiza, para conseguir sus objetivos de la forma más eficiente, son actividades humanas, es decir, realizadas por seres humanos, y para ellos. La economía, con sus objetivos económicos bien precisos y sus tensiones competitivas siempre en ejercicio, no puede utilizar a los seres humanos como medios subordinados o instrumentales.

La economía es siempre una actividad compleja que requiere la colaboración de muchos, cuyo número puede variar, pero a los que no se puede utilizar con los mismos criterios que puedan aplicarse a las máquinas, bienes de equipo y procesos.

El ser humano tiene siempre una dignidad personal, cualquiera que sea su puesto o su condición profesional o cultural, y debe ser tenido en cuenta con todas las facetas de su condición humana y tratado con el respeto que, como tal, merece.

Eso conlleva unos derechos humanos que tienen, también, su vigencia en el ámbito de la economía y de la empresa, significando límites y marcando condiciones igual a las formas y horarios de trabajo como a la justicia del salario o las aspiraciones de formación y promoción.

Precisamente la dignidad de todo ser humano, que le coloca por encima de cualquier cosa y organización en cuanto a su valía y preferencia, le da derecho a ser considerado como miembro partícipe, por lo tanto colaborador, en todo el conjunto articulado que es una organización económica y a formar parte de ella, no como una pieza del conjunto sino como miembro de una comunidad humana, parte de un equipo de colaboradores, cuya participación está sujeta a las posibilidades y necesidades combinadas de las personas y el conjunto que, si no lo necesita, podrá prescindir de él con el respeto a sus derechos y necesidades.

Este principio trata de afirmar un horizonte de humanización que no someta las personas a un economicismo de eficacia por encima de todo, sino que busque incansablemente una relación de equilibrio entre eficiencia y dignidad de las personas para garantizar unos resultados, sin menoscabo de quienes integran la organización.

Hoy no hay alternativas al modelo económico de mercado, pero muchas voces reclaman un sentido humanitario de la concepción y organización económica que siembre una semilla de humanización en este conjunto de organizaciones y relaciones, demasiado atrapadas en la red del resultado, sin espacio mental para una sensibilidad de relación humana que tenga al otro, compañero o cliente, como ser humano con sus circunstancias y que busque objetivos también humanistas, como solucionar problemas de otras gentes y no sólo como salida de la producción con independencia del entorno social, económico y medioambiental.

La acusación dirigida estos años a las instituciones económicas internacionales y a las empresas ha tenido esa preocupación de ver unas economías boyantes pero indiferentes, o poco eficaces, en la batalla contra el hambre y el subdesarrollo de tantas zonas del planeta.

Estos años pasados se ha visto cómo el hiperconsumismo convivía con situaciones dramáticas de gentes, niños y jóvenes sobre todo, que carecen de lo más elemental y que no van a tener oportunidad de desarrollar capacidades que les hagan salir de su situación de pobreza y rompan la dinámica fatal del hambre y la violencia.

Estos años se ha visto, también, cómo el afán de producción rápida y barata explotaba a niños en procesos de trabajo indignos de la condición humana y los sometía a entornos de violencia, interesadamente financiados por las empresas explotadoras de zonas vírgenes sin estructuras sociales de defensa y protección.

En el corazón de la humanidad, es decir, en la sensibilidad general y en el centro de los valores culturales y éticos, debe estar el valor de todos los seres humanos como exigencia de trato y respeto. «Porque el ser humano es el autor, el centro y el fin de toda la vida económica y social (GS, 63)».

5.2. **Principio de interés general**

Ya hemos hecho alusión a la pérdida de una referencia común como objetivo, precisamente por un sentido exagerado del principio de autonomía con el que cada parcela de la ciencia o de la economía quiso centrarse en su propio objetivo tomándolo como su finalidad fundamental.

El antiguo bien común, más tarde traducido con un matiz más cuantitativo que cualitativo como interés general, se fue diluyendo en ese interés general que se alcanzaba por la articulación mecánica de los intereses particulares, función reservada exclusivamente al mercado con la única condición de dejarlo libre, sin distorsiones.

Pero esa articulación no se dio, entre otras cosas porque los objetivos éticos, como el bien de todos, no son fruto de ninguna mecánica, son resultado de un esfuerzo decidido y continuado.

Ni siquiera el hecho complicado de alcanzar un acuerdo sobre su concepción trae como consecuencia su logro. Y ni siquiera el que una generación se ponga manos a la obra tiene asegurado que la siguiente siga en la misma dinámica.

Es necesario insistir mucho en los procesos educativos para que el sentido de comunidad cale hondo en el interior de cada persona, de manera que se asuma como pauta normal de conducta y criterio que dirige las opciones en los momentos de su aplicación.

La generación actual no ha dado muchas muestras de pensar comunitariamente, más bien ha entendido la comunidad como una estructura de apoyo y defensa para sus propios objetivos.

Las generaciones jóvenes, por el fracaso de la política educativa común, no parecen participar de otro sentido comunitario diferente al de las generaciones mayores y al de los dirigentes actuales, con lo que el cambio podrá ser generacional pero no se albergan muchas expectativas de cambio en las mentalidades.

El sentido individualista de los negocios se ha llevado a un planteamiento también individualista de la ética que deja a cada persona la responsabilidad de su aplicación, olvidando que los efectos de nuestras decisiones personales van mucho más allá de nuestro ámbito y

que las corporaciones se enmarcan en ese ámbito general del que forman parte determinados problemas que se hacen estructurales y cuya solución es problema de todos.

Saberse formando parte de una comunidad ante la que debo ser responsable con algo más que con el pago de impuestos. Saberse miembro de una comunidad cuya situación positiva o negativa me afecta. Saberse estrechamente unido a una comunidad cuyo patrimonio cultural, histórico y económico forma parte de mí mismo, me hace sentir su interés como superior al de las personas individuales, porque a través de ella, se realizan los actos mayoritarios de solidaridad y de servicio a los demás.

5.3. **Principio solidario**

La experiencia terrible del siglo XIX, con las tensiones sociales que pusieron en peligro la existencia misma del sistema apenas nacido, significó que, como solución a las sangrientas guerras civiles y a las rebeliones de unas masas de trabajadores apartadas del reparto de los beneficios que la nueva economía había traído, se estableciera una exigencia irrenunciable como base de una nueva convivencia.

La solidaridad dejó de ser una cualidad voluntaria e individual, ejercida por medio de la beneficencia y fruto de la compasión paternalista, para convertirse en una condición esencial de las sociedades modernas.

Si los primeros momentos fueron muy inciertos y difíciles, por la afirmación de que sólo un sistema alternativo podía dar respuesta a la cuestión de la justicia social, el compromiso de la segunda guerra mundial, en una lucha común contra el nazismo, iba a tener como compensación la instauración de una nueva economía social de mercado que respetaba la libertad de mercado, pero introducía la intervención marginal del Estado en la economía para aliviar las consecuencias de los ciclos de crisis y garantizar las necesidades básicas y la igualdad de oportunidades.

La resistencia que este proceso encontró ayudó a su maduración, su puesta en práctica sirvió para aliviar el drama de tantas familias y dar ocasión a tantos jóvenes de encontrar formas de promoción imposibles para sus familias. El resultado fue espectacular porque hubo una demostración histórica, real y a escala macroeconómica, de que la solidaridad no es sólo fuente de estabilidad, tan importante para todo sistema productivo y social, sino que es fuente de más riqueza social y económica para todos.

La ayuda al necesitado, hecha por justicia social y de una forma inteligente, no sólo saca al necesitado de su situación de postración y dependencia, lo convierte en una persona capaz de incorporarse al sistema productivo por su formación y al sistema de mercado por su poder adquisitivo.

La solidaridad hace del dependiente un socio, del marginado un miembro más, del rechazado alguien con valor y dignidad.

Los modelos solidarios de economía han demostrado la posibilidad de su realización y las ventajas que se derivan de su aplicación en términos de seguridad ciudadana, de eficiencia, de participación y de sensibilidad humana, a la vez que han incorporado a grandes capas de la población que, ahora, sienten el orgullo de pertenencia a sociedades modernas, eficientes, competitivas y preocupadas por ellos.

Sería una lástima que estos modelos, mirados como referencia en otros lugares en desarrollo del planeta, pudieran ser víctimas de la manipulación política que los usa como sistemas de propaganda, o del abuso de todos que podemos confundirlos como fuentes inagotables de subvención, o como formas culturales de complicidad en la corrupción generalizada o en el gasto incontrolado.

Lo que nació como forma de ayuda justa y necesaria para las necesidades y para apoyo de las oportunidades que todo ciudadano debe tener, no debería ser puesto en dificultades por el afán egoísta de usarlo en provecho propio para apoyar ventajas ilegítimas o consolidar posiciones de privilegio.

El principio de solidaridad requiere una selección de objetivos y prioridades, de lo contrario entra en la dinámica del desprestigio, de la mala administración, de la pedagogía cómplice del abuso y de la imposibilidad de su mantenimiento.

Las formas modernas de solidaridad han hecho posible lo que parecía imposible. La superación del dilema liberal de una economía sin Estado, dejada sólo a la dinámica de un mercado que en esta crisis actual ha vuelto a manifestar la necesidad que tiene de los valores éticos y de sistemas de control, porque hay quienes pretenden distorsionar su funcionamiento para provecho de unos pocos, aunque eso entrañe dificultades muy serias para todos.

5.4. **Principio de responsabilidad**

Otra terrible experiencia la sufrió el mundo con el desarrollo de una mentalidad estatalista que subrayaba la subordinación de las personas individuales a las directrices programáticas de un Estado nacionalista o socialista.

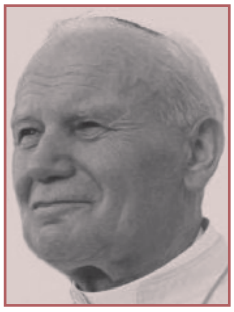
Las tremendas experiencias dictatoriales del siglo XX nos han puesto en guardia contra el abuso de la autoridad y su pretensión de dirigir a los miembros de la sociedad hasta el punto de anular su libertad y con ella las cualidades que la acompañan para hacerla posible y activa.

Inseparables de la libertad son la responsabilidad, la creatividad, la iniciativa y el riesgo o la posibilidad de equivocarse.

La posibilidad de introducir cambios, tanto en el marco de las actividades como en las conductas y en las decisiones, hace de la actividad económica una de las que más tienen que ver con la responsabilidad de todos los integrantes y a todos los niveles.

Las enormes consecuencias de las opciones y los graves efectos de nuestra acción productiva sobre los demás, a través de nuestros productos o servicios, nos ponen ante los ojos la importancia de ejercer la profesión con la correspondiente responsabilidad, el rasgo esencial de lo humano, por tanto la exigencia fundamental de una libertad formada en el humanismo profesional.

El sentimiento de impotencia ante las magnitudes de los problemas sociales que invade a mucha gente, hace que sea necesario fomentar un espíritu de asociacionismo que articule y vertebre a los miembros de la sociedad y los haga participar en un movimiento activo y comprometido en la incontable gama de intereses, preocupaciones, iniciativas y problemas de la sociedad.


Juan Pablo II (1978-2005).

Es el tejido social, eso que se denomina sociedad civil y que constituye una tupida red de grupos grandes y pequeños, a todas las escalas y en todos los ámbitos de la actividad social, no dirigidos ni controlados política e ideológicamente por la autoridad y que llenan de contenidos concretos lo que entendemos por libertad.

Porque la libertad suele usarse de un modo formal y vacío como expresión de poder elegir entre hacer o no hacer. Últimamente incluso, en la sublimación de lo ridículo, como la posibilidad de comprar un artículo u otro.

Ante las posibilidades y los problemas nadie debe inhibirse, todos debemos participar en función de nuestras posibilidades, afinidades e ideas, pero conviene que la sociedad sea la expresión del conjunto de iniciativas que sus miembros toman y se ven apoyadas, no sustituidas ni controladas, por el Estado que, en tantas cosas, tiene una función subsidiaria pero no sustitutoria.

La mentalidad dictatorial, que tanto marcó la mentalidad de algunos pueblos aplastando su capacidad de iniciativa, se prolonga, a veces, en la pretensión de la política de constituirse en gestora y coordinadora de todo y en ella aparece otra pretensión manipuladora de ganar simpatizantes o eliminar competidores críticos a su gestión e iniciativa.

No se puede sembrar la indiferencia, la insensibilidad ni el pasotismo. Todos podemos y debemos participar desarrollando nuestras capacidades y poniéndolas al servicio de los demás.

El respeto, defensa y promoción de la libertad implica apoyar y sostener la participación, el protagonismo y el espíritu de iniciativa que puedan ir apareciendo en la sociedad sin apropiárselos ni sofocarlos. No sólo en el sector de la producción con la pequeña y mediana empresa, también en los demás sectores sociales de la política, la cultura, el ocio o el deporte.

Conclusión: la función de la educación

Una de las cosas que cualquiera de nosotros experimenta, tras la conclusión de un aprendizaje o el final de un proceso formativo, es la alegría maravillada de haber descubierto algo nuevo que nos abre a la admiración de otra maravilla más de las muchas que constituyen la realidad.

Cuanto más nos adentramos en el conocimiento de la realidad, ya no es una cosa la que nos llena de admiración, es todo el conjunto lo que nos parece una inmensidad de maravillas espléndidamente conectadas. La imposibilidad de conocerlas todas nos empuja a la relación interdisciplinar para que otros puedan aportarnos respuestas a las muchas preguntas que el proceso ha despertado.

Si además de conocerla, nuestro empeño es transformarla, toda la realidad se nos presenta como una inmensa tarea, imposible sin la colaboración de otros que nos pueden enseñar, informar, prevenir y guiar.

Pero tanto el conocimiento como la transformación son dos modos entusiastas de situarse ante el mundo y ante los demás.

En relación al entusiasmo, nuestra aportación será entusiasta o resignada, óptima o mínima. El entusiasmo es moral. Vivir, trabajar, emprender, con la moral alta o baja, no es sólo

consecuencia de nuestra capacidad técnica ni del salario con que se nos compensa, es, sobre todo, fruto de un mundo interior en donde vibran determinadas cuerdas que una mano invisible hace sonar.

No se parece en nada a la mano invisible de A. Smith, es más afín a la mano de nieve que Bécquer esperaba para el arpa arrinconada en el ángulo oscuro del salón de la vida.

Esos resortes, que consiguen sacar de nosotros lo mejor de nosotros mismos, son también resultado de un largo proceso de elaboración, como los procesos económicos, pero en este caso de formación, de educación.

Los mismos problemas que afectan a la economía, tiene el sistema educativo. La visión interesada, individualista y utilitaria que afecta a una, es como la miopía de la otra que no le deja ver a distancia.

La obsesión de una educación orientada al ejercicio profesional técnico lleva implícita, por ausencia, una formación materialista en la que todo parece entendido y dirigido en esa dimensión.

Pero los buenos resortes del ser humano se mueven desde otras sensibilidades. De eso es de lo que hoy nos damos cuenta y hacia ahí pensamos que el sistema educativo, tan metido en la polémica ideológica y tan inestable como los partidos en el poder, deba acometer una profunda y seria reforma en el que los aspectos humanistas adquieran la misma importancia, valoración y nivel que los técnicos.

Si queremos unos valores en el funcionamiento de los sistemas de producción y en nuestras formas de convivencia, es necesario sembrarlos, cultivarlos y alimentarlos.

E-ducere es sacar de uno el potencial que lleva dentro y ponerlo en disposición de ofrecerlo a los demás en un sentido de servicio, no servil, en el que la persona encuentra sentido, satisfacción y beneficio.

Si conducir es acompañar a alguien hacia donde necesita ir, sin imponerle el destino, en el respeto a sus opciones, pero en la invitación continua a la exigencia y la superación. Si educar es alimentar y hacer crecer las cualidades de una persona para su desarrollo y maduración. Si educar es poner en relación con los demás en un sentido de equilibrio, servicio y provecho, hay que darle un profundo cambio a los medios educativos en los que se mueve la generación infantil y juvenil, que no son sólo los medios escolares.

El horizonte final de toda educación es la madurez y ésta se consigue integrando en la personalidad el conjunto de actitudes y saberes que, en los niveles actuales de vida, capacitan a alguien para orientarse por sí mismo en el mundo.

Tras pasar unos tiempos deslumbrados por los efectos que podrían tener unos niveles elevados de saber técnico y científico, ya hemos vivido suficientes experiencias negativas para saber que una gran capacidad técnica y profesional puede ponerse al servicio de unos objetivos terribles e inhumanos.

El gran reto de hoy es integrar todos los saberes, unir todas las capacidades, promover personas a las que se les pueda delegar responsabilidades, en quienes se pueda tener confianza, porque reúnen profesionalidad y honradez. Son buenos profesionales y buenas personas.

Eso es resultado de un proceso trabajoso, esforzado, pero que compensa por sus consecuencias y sorprende por sus efectos.

Bibliografía

Smith, A. (1776), *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*.

Robbins, L. (1938), *Essay on the science of economic*, Londres.

Weber, M. (1905), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*.

Vaticano II (1968), *Gaudium et Spes,* (G.S.).

Senn, A. (2003), *Sobre ética y economía*, Barcelona.

Juan Pablo II (1991), *Centesimus Annus,* (C.A.).

AA. VV. (1990), *Ética empresarial*, Madrid.

Cortina, A. (2003), *Construir confianza*, Madrid.

Cortina, A. (1994), *Ética de la empresa*, Madrid.

José Alegre Aragüés es sacerdote y profesor de Teología, Moral Social y Económica e imparte clases de Ética, Economía y Empresa. Dirige la *Revista Aragonesa de Teología* y coordina ciclos de conferencias sobre temas relacionados con: ciencia y religión, fe y cultura, Dios y literatura, biología y bioética. Es miembro de la European Business Ethics Network, de Ética, Economía y Dirección (España) y ha publicado artículos sobre ética, economía, doctrina social y cuestiones morales de la sociedad, además de colaborar en varias publicaciones teológicas y empresariales. Colaborador en una parroquia del barrio de San José (Zaragoza), y miembro de la Fundación Tutelar «Luis de Azúa».

A vueltas con el déficit exterior a principios del siglo XXI

Por **Ana Belén Gracia Andía**

Departamento de Estructura e Historia Económica y Economía Pública.
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Zaragoza

Resumen

En esta nueva centuria el déficit exterior vuelve a convertirse en una limitación al crecimiento de la economía española. Una dimensión sin precedentes históricos recientes del 10% del PIB es por sí sola preocupante, pero a la altura de 2008 se torna todavía más inquietante cuando la crisis financiera internacional ha restringido y encarecido el crédito provocando una fuerte caída de la confianza y el colapso del propio sistema bancario. Hasta ahora España, pese a la envergadura de la necesidad de financiación externa, no había tenido problemas para su captación debido a la pertenencia a la UEM, que ha protegido y garantizado ese desequilibrio. Sin embargo, si estaba claro que la cobertura apuntaba a ser insostenible, la situación actual ha cerrado cualquier posibilidad de ajuste suave con la irrupción de un nuevo ciclo recesivo con caídas drásticas en la producción y el empleo, un coste muy alto para la corrección del déficit. En este contexto, el artículo trata de analizar la evolución de los componentes de la Balanza de Pagos en los últimos años, desde la adhesión de España a la UE, en especial los intercambios de bienes, principales responsables del déficit de la Balanza por cuenta corriente a pesar de que la trayectoria de las otras subbalanzas tampoco ha contribuido a su mejora. Así, tras examinar el grado de apertura y la demanda exterior neta, el trabajo se centra en la exposición de los rasgos básicos del patrón de especialización geográfica, productiva y sectorial, tanto interindustrial como intraindustrial, del comercio español. Una visión descriptiva necesaria para definir las principales líneas estratégicas de actuación para ganar competitividad en los mercados internacionales y solventar esta tradicional debilidad.

Palabras clave: Déficit exterior, 1986-2008, déficit comercial, patrón geográfico y por productos, especialización comercial intersectorial e intraindustrial, competitividad.

A la hora de redactar este artículo sobre el déficit exterior de la economía española, iniciado ya el primer trimestre de 2009, se confirman los peores presagios de 2008 acerca de las cifras macroeconómicas nacionales. España, después de un prolongado ciclo expansivo de más de catorce años con un crecimiento promedio anual superior al 3% real, ha entrado en el último trimestre de 2008 en una recesión cuya duración e intensidad se desconocen, pero que se prevén considerables a la luz del rápido y grave deterioro de los indicadores dis-

ponibles por el momento. El PIB se contrajo un 0,2% en el tercer trimestre del año y ha cerrado el ejercicio con una caída superior (–1% en el cuarto trimestre según los datos del INE de 18 de febrero de 2009) que deja el crecimiento de 2008 en un 1,2%, muy lejano al 3,7% de 2007. Las previsiones para este año en curso todavía son peores, mientras el Gobierno pronostica una contracción del 1,6% para 2009, otros organismos nacionales e internacionales arrojan mayor dramatismo y sitúan el retroceso en un 2%, como la propia Comisión Europea. Lo mismo sucede con el desempleo y el déficit público. Según el Ministerio de Trabajo, el paro en 2008 ha aumentado en casi un millón de personas hasta la cifra récord de 3.128.963 parados, y Eurostat acaba de publicar una tasa para el mes de diciembre del 14,4% de la población activa, la más alta de toda la UE-27 (con un promedio del 7,4%), cuando en 2007 la tasa española fue del 8,3% [1]. Para 2009 el Ejecutivo avanza un desempleo del 15,9%, en tanto el de otras instituciones resulta de nuevo más desfavorable, por ejemplo el dato de Bruselas es ahora del 16,1%. En cuanto a las cuentas públicas, desaparecido el superávit de 2007 (2,2% del PIB) el déficit finaliza 2008 con un volumen del 3,8% del PIB y unas previsiones para 2009 del 5,8% según el vicepresidente económico o del 6,2% según el comisario europeo.

Inmersos en este escenario recesivo y con dos de los cuatro grandes desequilibrios macroeconómicos en claro empeoramiento, únicamente los otros dos –el crecimiento de los precios y el déficit exterior– muestran atisbos de corrección después de haber registrado sus números más negativos a lo largo de 2008. El incremento del IPCA se ha situado en diciembre en el 1,5% en España frente al 1,6% en la zona euro, es decir, por primera vez en ocho años la inflación española ha sido menor que la europea (sucedió sólo en dos ocasiones desde la implantación del euro: julio y agosto de 2001), cuando ambas habían alcanzado en verano uno de sus diferenciales más elevados, por encima de un punto, ya que el IPC español crecía un 5,3% en el mes de julio y el europeo lo hacía un 4% [2]. Por su parte, el déficit de la Balanza por cuenta corriente también tocó fondo en 2008, con un volumen del 12,1% del PIB en su primer trimestre, mejorando hasta niveles del 8,7% en el tercero o del 7,9% en el cuarto [3]. De hecho, a partir del primer trimestre la aportación de la demanda exterior neta al crecimiento del PIB se torna positiva (0,1% en el primero, 0,6% en el segundo, 1,1% en el tercero y 2,3% en el cuarto) cuando en el primer trimestre de 2007 le había drenado más de un punto [4].

Esta «mejoría» coyuntural no recupera sin embargo una cifra razonable para un desequilibrio que, aunque ha sido tradicional en nuestra economía, no ha hecho sino empeorar en esta última centuria, alcanzando en la España del euro niveles sin precedentes en la España integrada de la peseta. Quizás en la nueva moneda se encuentre una de las claves explicativas para una dimensión tan abrumadora del déficit externo. De hecho, ha sido la pertenencia a la UEM, al eliminar el riesgo de tipo de cambio, la que ha permitido a la economía española endeudarse en esos volúmenes con el resto del mundo. En etapas anteriores cuando el desequilibrio se acercaba a un 5% del PIB se generaban tensiones depreciatorias sobre la peseta, el Banco de España endurecía la política monetaria, se alzaba la prima de riesgo sobre los activos denominados en pesetas, la desaceleración de la demanda interna reducía el desajuste y en numerosas ocasiones acababa devaluándose la moneda, como sucedió por ejemplo en los primeros noventa. Por el contrario, como denunciaron Gracia y Serrano

[1] Según la EPA, en el cuarto trimestre de 2008 el número de parados se incrementó en 1.280.300 personas hasta sumar 3.207.900 desempleados, el 13,9% de la población activa.

[2] La tasa de aumento del IPC en España fue del 0,8% en enero de 2009 y del 0,7% en febrero.

[3] 2008 cerró con un déficit en la balanza por cuenta corriente de casi 105.000 millones de euros, unos 1.000 millones menos que en 2007, y que corresponden a un 9,6% de PIB.

[4] No obstante, la Comisión anuncia una corrección del desequilibrio exterior más lenta en 2009 debido a su estimación de caída de un 2,7% de las exportaciones frente al ligero aumento previsto por el Gobierno. Aunque las diferencias mayores entre ambas estimaciones se centran en el año 2010, donde los europeos son mucho más pesimistas, con una previsión de desempleo por ejemplo del 18,7%.

(2003), a principios del siglo XXI el déficit caminaba hacia el 5% del PIB, sin conocer entonces que el mismo llegaría a duplicarse unos años más tarde (gráfico 1). Para poder dilucidar las causas que explican esta dinámica, el trabajo analiza en profundidad los principales componentes del déficit exterior. Para ello se estructura en los siguientes epígrafes. El primero examina la evolución individual de los flujos de exportación e importación españoles y su avance conjunto en el grado de apertura y en la demanda exterior neta, insistiendo en la necesidad de financiación que implican unos valores crecientemente negativos. Los dos próximos, y a la vista de la relevancia de los intercambios de mercancías en el déficit exterior, se centran en los rasgos definitorios del patrón comercial tanto desde una perspectiva geográfica, el segundo, como productiva, el tercero. El cuarto ahonda en la especialización comercial española intersectorial e intrasectorial, haciendo especial hincapié en la importancia del factor tecnológico y la calidad para competir en los mercados internacionales. El último, a modo de recapitulación, incide en los serios problemas de competitividad de la economía española y aborda las principales medidas emprendidas para paliar la situación.

1. El grado de apertura, la demanda exterior neta y la Balanza de Pagos

La evolución de la economía española, fundamentalmente del sector exterior, se ha visto, a partir de su ingreso a comienzos de 1986 en la entonces CEE, profunda y crecientemente condicionada por el desarrollo del proyecto de integración. Tras la firma del Tratado de

Gráfico 1
DÉFICIT EXTERIOR (NECESIDAD DE FINANCIACIÓN)

Fuente: Banco de España.

Adhesión al intenso proceso de liberalización comercial se unen las transformaciones exigidas por la creación del Mercado Único y, años más tarde, los criterios de convergencia nominal de obligado cumplimiento para emprender la construcción de la UEM. Ya en el euro, e intensificado al máximo nivel el grado de integración económica, el escenario vuelve a asumir uno de los cambios más trascendentales para la política económica española del siglo XXI: la pérdida de nuestro signo monetario. Los últimos tres lustros de la centuria pasada y el decenio de la nueva que 2009 cerrará constituyen por tanto un período de singular interés para el comercio español, en el cual el inmenso cambio institucional por él vivido ha transformado la trayectoria de sus flujos, su patrón geográfico y productivo y su posición relativa respecto al resto de economías del mundo, en pleno avance del fenómeno globalizador.

Cuadro 1

GRADO DE APERTURA Y DEMANDA EXTERIOR NETA (PORCENTAJE DEL PIB)

	X bys p. corr.	*X b (BP) p. corr.*	*M bys p. corr.*	*M b (BP) p. corr.*	*Grado Apertura bys (X+M)*	*Grado Apertura bienes (X+M)*	*Grado Apertura bys p. const.*	*Saldo bys (X-M)*	*Saldo bienes (X-M)*	*SBCC + Capital (NF)*	*Aportación DEN al crecimiento*
1986	19,0	11,5	17,1	14,3	36,1	25,8	26,4	1,9	-2,8	1,6	-1,7
1987	18,5	11,3	18,5	15,6	37,0	26,9	28,4	0,0	-4,3	0,0	-2,0
1988	18,2	11,2	19,5	16,2	37,7	27,4	29,6	-1,3	-5,0	-1,1	-1,6
1989	17,5	11,1	20,8	17,4	38,3	28,5	30,9	-3,3	-6,3	-3,0	-2,4
1990	16,3	10,9	19,7	16,6	36,0	27,5	31,9	-3,4	-5,7	-3,2	-0,9
1991	16,2	10,9	18,6	15,5	34,8	26,4	34,0	-2,4	-4,6	-3,0	-0,6
1992	16,6	11,0	19,5	16,0	36,1	27,0	36,1	-2,9	-5,0	-2,9	-0,1
1993	18,5	12,4	19,2	15,4	37,7	27,8	36,8	-0,7	-3,0	-0,5	2,4
1994	21,3	14,6	21,3	17,6	42,6	32,2	40,9	0,0	-3,0	-0,8	0,9
1995	22,5	15,7	22,6	18,8	45,1	34,5	43,9	-0,1	-3,1	0,7	-0,3
1996	23,6	16,5	23,2	19,1	46,8	35,6	47,0	0,4	-2,6	0,8	0,5
1997	26,4	18,7	25,7	21,2	52,1	39,9	51,6	0,7	-2,5	1,0	0,6
1998	26,7	18,7	27,0	22,2	53,7	40,9	55,1	-0,3	-3,5	-0,1	-1,7
1999	26,8	18,3	28,6	23,4	55,4	41,7	58,2	-1,8	-5,1	-1,8	-1,7
2000	29,0	19,9	32,0	26,3	61,0	46,2	61,2	-3,0	-6,4	-3,1	-0,4
2001	28,4	19,3	30,8	25,0	59,2	44,3	61,6	-2,4	-5,7	-3,1	-0,3
2002	27,2	18,5	29,1	23,5	56,3	42,0	61,7	-1,9	-5,0	-2,2	-0,6
2003	26,3	17,9	28,3	22,9	54,6	40,8	62,9	-2,0	-5,0	-2,5	-0,8
2004	25,9	17,7	29,8	24,1	55,7	41,8	65,2	-3,9	-6,4	-4,2	-1,7
2005	25,8	17,4	30,8	24,9	56,6	42,3	66,3	-5,0	-7,5	-6,5	-1,7
2006	26,4	17,9	32,8	26,4	59,2	44,3	68,3	-6,4	-8,5	-8,3	-1,2
2007	26,8	17,8	33,3	26,4	60,1	44,2		-6,5	-8,6	-9,7	-0,7

FUENTE: Banco de España e INE.

Como resultado de la envergadura del proceso de liberalización e integración económica culminado con la moneda única se produce en España un espectacular incremento del grado de apertura, que lo sitúa a niveles de otros países desarrollados de tamaño similar al español[5]. En 1986 el coeficiente de apertura de la economía española, considerando bienes y servicios, es 26,4%, 17,2% si se toman sólo bienes, mientras que en el año 2006 alcanzan, respectivamente, 68,3% y 52,1%, es decir, casi se ha triplicado la apertura total y sin casi la referida a bienes (cuadros 1 y 2). La evolución del indicador ha venido marcada conjuntamente por la expansión de las dos corrientes comerciales. Las exportaciones españolas con respecto al PIB han registrado un continuo y elevado crecimiento a partir de 1989, tres años más tarde de la incorporación a la Comunidad, hasta el final del siglo pasado, ya que los niveles conseguidos sólo han hecho que mantenerse en el presente. Este aumento ha logrado duplicarlas entre 1986 (15,3%) y 2000 (29%) (29,5% en 2006) si se incluyen además de los bienes los servicios, y más que doblarlas si se opta por su exclusión (de un 8,5% a un 19,9%) (20,6% en 2006). Todavía más intensamente se han incrementado las importaciones, cuya tendencia ascendente comienza ya en el mismo momento de la adhesión, alcanzando triplicar la participación en el PIB hasta 2000, tanto con su agregado bienes y servicios (del 11,1% en 1986 al 32,2% en 2000) como con el de bienes (del 8,7% al 27,24%) y, a diferencia de las exportaciones, que permanecen inertes en el nuevo milenio, casi cuadruplicarla hasta 2006 (38,8% y 31,5%).

De 1986 a 2000

De 1986 a 1992

No obstante, se aprecia cierta falta de uniformidad en el indicador no sólo entre ambos componentes sino también a lo largo del tiempo, y no sólo entre 2000 y 2006 como ha quedado patente ante la continuidad del avance importador y la parálisis exportadora, sino también entre 1986 y 2000. Así, de 1986 a 1992, el coeficiente de apertura de bienes y servi-

Cuadro 2
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A PRECIOS CONSTANTES (% PIB)

	X totales	*X bienes*	*Turismo*	*Otros servicios*	*M totales*	*M bienes*	*Turismo*	*Otros servicios*
1986	15,3	8,5	5,2	1,8	11,1	8,7	0,5	1,9
1990	14,7	9,3	3,8	1,7	17,2	13,7	0,8	2,6
2000	29,0	19,9	5,2	3,9	32,2	26,2	0,9	5,0
2006	29,5	20,6	4,2	4,8	38,8	31,5	1,3	6,0
Tasas de crecimiento								
1986-1992	4,4	5,8	0,2	6,6	14,5	15,3	14,4	10,6
1993-1998	11,2	12,5	7,0	10,4	8,8	9,3	-1,0	8,7
1999-2006	4,9	5,0	1,3	9,0	8,0	7,8	10,7	8,5

Fuente: Gordo y García (2008).

[5] Véase al respecto Serrano Sanz (1999), pág. 613 y Gordo y García (2008), gráfico 11.1, pág. 421.

cios, o sólo de bienes, experimenta un ascenso de diez puntos porcentuales, mientras que de 1993 a 2000 se eleva casi veinticinco puntos el primero, y veinte el segundo, más del doble los dos en el mismo número de años. Por otro lado, las exportaciones totales presentan hasta los primeros noventa tasas de crecimiento muy moderadas, incrementándose levemente su participación en el PIB (alrededor de un punto porcentual hasta 1992) y les sucede igual a las ventas de mercancías. Las importaciones, sin embargo, protagonizan en esta primera parte del período un fuerte avance, con tasas de variación muy altas en ambos agregados, y cobran una especial relevancia en el output, duplicando su peso hasta 1992 las compras de bienes y servicios y las de bienes. Como resultado de este desequilibrado comportamiento de los flujos comerciales se asiste, durante el ciclo expansivo iniciado en la segunda mitad de los ochenta, a un grave empeoramiento del déficit de la balanza de mercancías, año tras año, llegando a su valor máximo en los primeros noventa con un volumen en torno al 5% del producto, y a un deterioro de similar calibre en la balanza por cuenta corriente, que en los últimos ochenta se torna deficitaria y continúa su descenso hasta de nuevo la obtención del peor saldo a inicios de los noventa con un desajuste alrededor del 3% del producto.

De esta forma, la aportación de la demanda exterior neta al crecimiento del PIB no pierde en ninguno de los ejercicios el carácter negativo, registrando el mayor poder de sustracción a lo largo de 1989 (por encima de dos puntos porcentuales) y drenando en menor medida las posibilidades del país en el último trienio, en el cual se aprecian los signos claros de la desaceleración. Tres son las explicaciones que han venido tradicionalmente dándose a la limitación exterior española durante estos años: la primera, el desarme arancelario asimétrico sufrido por las producciones nacionales frente a las de los socios europeos y la desaparición de otros instrumentos protectores no menos importantes ante la adopción de la imposición fiscal comunitaria; la segunda, la fortaleza de la peseta, cuya entrada en el Sistema Monetario Europeo en 1989 después de tres lustros de flotación se realiza a un tipo de cambio excesivamente apreciado que daña la competitividad de los productos españoles en los mercados mundiales y el tejido industrial nacional; y la tercera, la pujanza de la demanda interna especialmente en los últimos años del decenio de los ochenta, pues a partir del segundo semestre de 1989 atenúa la presión y en 1991 y 1992 intensifica la debilidad. De hecho, en este bienio, en línea de continuidad con lo ocurrido ya en 1990, las exportaciones de bienes crecen a tasas superiores, mientras las importaciones pierden el tono de su trayectoria anterior. No obstante, es 1993 el año en el que la pronosticada recesión irrumpe con un crecimiento negativo del producto, el punto de inflexión entre los dos escenarios. Este ejercicio, con un incremento de las exportaciones parecido al del pasado pero con una profunda caída de las importaciones de bienes y servicios, única en los más de veinte años considerados, reduce de manera relevante los déficit de mercancías y corriente y logra una contribución positiva de la demanda exterior neta a la variación del output por primera vez desde la adhesión.

De 1993 a 2000

Tras 1993, finalizado el período transitorio, después de las devaluaciones de la peseta de septiembre y noviembre de 1992 y mayo de 1993 y la ampliación de las bandas de fluctua-

ción del mecanismo de cambios en agosto del mismo año, y una vez asentada la recuperación en las economías del entorno y con síntomas de mejora la española, las ventas al exterior presentan ritmos de crecimiento muy elevados, sobre todo en 1994 y 1997, por encima de los mantenidos por las compras. La ganancia de participación en el PIB también resulta más amplia en la vertiente exportadora (diez puntos entre 1992 y 1997 en la exportación de bienes y servicios frente a seis en las importaciones). La senda descrita perfila la tendencia correctora del déficit exterior a lo largo de estos años, exhibiendo superávit corriente y aportación positiva al crecimiento a la altura de 1997 y un saldo de mercancías negativo pero encogido a la mitad.

En esta nueva ola expansiva, España parece compatibilizar el empuje económico con el equilibrio externo, contrariamente a lo sucedido en el anterior ciclo expansivo. Sin embargo, a partir de 1998 el panorama vuelve a cambiar para las transacciones comerciales españolas. La salida de productos a los mercados internacionales se desacelera en el bienio 1998-1999 para volver a retomar un ritmo mayor al entrar en la nueva centuria. La ralentización es menos acusada en la exportación de bienes y servicios por la favorable evolución de los ingresos por turismo en la segunda mitad de la década de los noventa. Por su parte, las adquisiciones de productos foráneos avanzan con firmeza en los dos primeros años, con tasas por encima de las de la exportación, y aunque minoran la velocidad en 2000, cuya tasa resulta ligeramente inferior a la de las ventas, derivan en un aumento de su participación en el output entre 1997 y 2000 muy superior al de las exportaciones de bienes, y ello sucede también pero más suavemente por la actividad turística en las totales. Consiguientemente se deteriora la situación deficitaria de las balanzas de mercancías (–6,3% del producto en 2000) y de bienes y servicios (–3,2%), retornando además el déficit corriente y los valores negativos para la contribución de la demanda exterior neta al aumento del output. Este empeoramiento se agudiza con severidad a partir de entonces.

De 2000 a 2006

De hecho, entre 2000 y 2006 vimos cómo se evidenciaba de manera muy clara el sesgo del grado de apertura español hacia las importaciones. Mientras las exportaciones en porcentaje del PIB tan apenas ganaban participación, ni en la rúbrica de bienes ni en la total, las compras acumulaban más de cinco y seis puntos en cada una de ellas. Esta dinámica mucho más activa de la vertiente importadora agrava el déficit en el saldo de bienes, en el de bienes y servicios y provoca una nueva fase de ampliación del desequilibrio exterior que en 2006 alcanza la cota máxima del 8,3% y un año más tarde ronda el 10%, con continuas aportaciones negativas al crecimiento durante todo el período hasta, como se avanzaba en el apartado introductorio, 2008[6].

Detrás de estas cifras, máximas también entre los países más desarrollados del mundo, se encuentran sin duda muchos factores[7]. Por un lado, el ciclo expansivo vivido por la economía española con una pujante demanda interna tanto en el componente consumo como en el inversor, y dentro de éste tanto en construcción como en bienes de equipo. En concreto,

[6] Para un análisis sobre la sostenibilidad del déficit véase VV.AA. (2007).

[7] No es objeto de este artículo el análisis de las variables explicativas incluidas en los numerosos estudios sobre las funciones de exportación e importación españolas. Véase Gracia (2004*a* y *b*) para una completa revisión y los recientes trabajos de Buisán et al. (2003), Gracia et al. (2006) y Ortega et al. (2007).

la tasa de inversión ha superado el 30% del PIB en 2007 (el promedio europeo es del 20%), en tanto la de ahorro queda diez puntos por debajo, surgiendo la otra cara de la conocida necesidad de financiación (gráfico 1). No obstante, no parece haber tenido problemas España para cubrirla dentro de la unión monetaria y con unos mercados financieros globales integrados que no han interrumpido los flujos de capital procedentes del exterior, fundamentalmente inversiones en cartera, pese a la abultada deuda hasta meses muy recientes (cuadro 3)[8]. Algo muy distinto puede decirse ahora cuando la crisis financiera ha restringido el crédito y los altos niveles de endeudamiento han hecho a la economía más vulnerable ante la dura situación, produciéndose un ajuste muy drástico en el empleo y la producción.

Por otro lado, siguiendo con las variables explicativas del exceso de gasto, está la pérdida de competitividad que ha sufrido la economía española a lo largo del período. Si se comienza por la competitividad-precio, nuestro país, a pesar de que el deterioro acumulado no es tan grande como el observado en los primeros noventa, ha registrado desde la integración en la moneda única uno de los mayores retrocesos de la zona euro con todos los indicadores de precios –de exportación, industriales, de consumo y costes laborales unitarios de manufacturas–, especialmente con los dos últimos[9]. Ello refleja tanto el diferencial de crecimiento positivo del IPC y los salarios en España respecto a las otras economías avanzadas como el menor incremento de su productividad, una noción que conduce a un enfoque más estructural de la competitividad. En éste son los *stocks* de capital físico, humano y tecnológico, la capacidad de innovación, la eficiencia en el funcionamiento de los mercados, la organización empresarial o la especialización productiva los determinantes de la mejora de la competitividad y en última instancia del crecimiento de la productividad y del PIB per cápita (véase Bravo y Gordo, 2003 y 2005).

España muestra importantes deficiencias en todos ellos como reflejan los principales indicadores usados en la comparativa con la UE y la OCDE y los índices sintéticos de competitividad internacionales más relevantes, el Índice de Competitividad Global del *World Economic Forum* (WEF) y el del *Institute of Management and Development* (IMD), en los que ocupa en 2008 un lugar 29 y 33, respectivamente, entre las economías del mundo consideradas (véase Gracia, en prensa). Esta mala posición motiva nuestra pérdida de cuota en la exportación mundial, detenida en un nivel relativamente bajo y muy inferior al de otros países europeos[10]. Gordo y García (2006) exponen que en la evolución de las cuotas exportadoras, además del comportamiento de los precios y los costes relativos, influyen otros factores de carácter estructural que afectan a la especialización geográfica y sectorial del país y a su habilidad para establecer mecanismos basados en la diferenciación de producto para competir con otros proveedores internacionales. El diagnóstico para España es contundente: una concentración de las exportaciones en Europa muy elevada, con unos niveles de penetración en las economías emergentes muy bajos y un patrón de especialización con una escasa orientación hacia sectores de tecnología alta. Los tres aspectos se abordarán con mayor detalle en los siguientes apartados. Sin embargo, éste no puede acabar sin detenerse en otro cambio significativo en la Balanza de Pagos de los últimos años que ha ayudado también a deprimir el resultado[11].

[8] En los últimos años los flujos de entrada brutos de inversión de cartera (en especial instrumentos representativos de operaciones de endeudamiento, fundamentalmente bonos y obligaciones, y dentro de éstos emisiones de titulización de activos de las entidades de crédito), han llegado a representar el 90% del conjunto de flujos de inversión extranjera, algo desconocido en la historia de la financiación exterior española, que ha sufrido a su vez un pronunciado descenso de las entradas de inversión extranjera directa (IED), pasando España de receptor neto a inversor neto. Hubiera sido deseable un mayor protagonismo de la IED debido a sus atributos diferenciales frente a otras formas de ahorro exterior en términos de permanencia y transferencia de otros activos y ventajas, véase Ontiveros y Maravall (2007) y Maza y del Río (2006). Para un diagnóstico del déficit dentro de la UEM, por otra parte la principal área de procedencia de la financiación, véase L'Hotellerie y Peñalosa (2006).

[9] Para un análisis detallado de los índices de precios, tipo de cambio y competitividad véanse Bravo y García (2004), Pérez (2004), López-Salido et al., Gordo (2007), Gordo y Peñalosa (2007) y Canals y Fernández (2008).

[10] La cuota de mercado de la exportación española ha caído desde el 2,1% de 2003 (máxima alcanzada en el período que nos ocupa) hasta valores del 1,7% en 2006 y 2007. Por el contrario, la penetración de importaciones no

Al déficit crónico de la balanza comercial se han unido en este nuevo siglo la disminución del superávit turístico, que sólo había sucedido en el período analizado durante la segunda mitad de los ochenta y primeros noventa hasta los acontecimientos extraordinarios de las olimpiadas y la Expo de Sevilla y el impulso de las devaluaciones, y la desaparición del superávit de la balanza de transferencias, dos elementos habitualmente compensadores del desequilibrio (cuadro 3). Respecto al primero, España continúa siendo el segundo país del mundo tanto por ingresos turísticos como por atracción de turistas extranjeros, que aumentan año tras año, pero con un menor gasto medio per cápita que hace caer los ingresos [12]. Además, la mejora del nivel de vida de los españoles y su mayor predisposición a viajar a otros países han incrementado considerablemente los pagos por esta partida (véase Gracia, 2008). En cuanto al saldo de la balanza de transferencias, a partir de la entrada en la CEE a las remesas de los españoles emigrados, cada vez menos importantes, se suman las asignaciones del presupuesto comunitario, que han ido reduciéndose en los últimos años por la convergencia real ganada y la ampliación al Este de la UE, y se continúan restando las remesas enviadas por los inmigrantes a sus países de origen que, por el contrario, debido a la intensidad de los flujos migratorios recibidos por nuestro país durante el largo ciclo expansivo, son cada día más relevantes (véase Álvarez de Pedro et al., 2007). Todo se ha «conjurado» contra el desequilibrio exterior.

2. El patrón geográfico del comercio exterior español

El progresivo proceso integrador ha condicionado no sólo el volumen de los intercambios sino también el patrón comercial español –la especialización productiva y la procedencia y destino de las transacciones. De hecho, en el análisis desde la perspectiva geográfica la paulatina concentración del comercio español en el área europea resulta lo más destacable, especialmente desde 1986 hasta finales del siglo pasado (cuadro 4). Los flujos intracomunitarios se responsabilizan casi por completo de la expansión de las relaciones exteriores sobre el PIB, y su mayor aumento refleja el carácter interno del efecto de creación de comercio derivado de la integración (véase Gandoy y Díaz, 2000). Los Estados miembros de la UE de los quince constituyen en el año 2000 los principales clientes de las exportaciones españolas (el 70,2% de las mismas, cuando en 1985 suponían poco más del 50%, el 53,8%) y los proveedores más relevantes de las importaciones (el 63,1% [13] frente al 39,1%). En la nueva centuria, sin embargo, la UE ampliada a veinticinco economías concentra un porcentaje prácticamente igual en la exportación (70,5% en 2006), pero ahora son diez países más, y bastante menor en la importación (58,5%), fruto en la primera de las corrientes de una estabilización del patrón con la UE a finales de los noventa e incluso de una pérdida de peso de los antiguos socios y, en la segunda, de una mayor penetración de productos de los mercados emergentes y de energía de la OPEP. La eurozona a su vez absorbe en 2006 un 56,4% en el lado exportador y un 48,8% en el importador, varios puntos por debajo de lo que representaba en el momento de su creación.

ha dejado de crecer desde 1986, acentuándose la tendencia en los últimos años.

[11] Es necesario analizar, aunque sea brevemente, las otras rúbricas de la Balanza por cuenta corriente, conscientes no obstante de que más del 80% de su déficit se origina en los intercambios de mercancías. El comercio de bienes supone el 70% de las exportaciones de bienes y servicios y más del 80% de las importaciones. Véase Donoso (2007).

[12] 2008 no obstante ha cerrado con una caída de visitantes del 2,6% respecto a 2007, generando dudas sobre el mantenimiento de la posición española en el ranking. En cuanto a los ingresos, han permanecido estancados con una aportación de 28.000 millones de euros; por primera vez en nuestra historia el déficit de la balanza de ventas superó con creces la aportación del turismo.

[13] Si en lugar de tomar el año 2000 se considerase 1999 la participación del área europea todavía sería mayor (67,8%) debido al incremento de los precios del petróleo acaecido durante el 2000 y a la consiguiente ganancia de peso experimentada por los países productores del petróleo y por tanto por el área en desarrollo en detrimento de los países avanzados (la OCDE pasa entre 1999 y 2000 de suponer el 81,1% al 76,5%). No obstante, con ambos datos el salto es todavía mayor que en la exportación, fruto de la fuerza de la penetración de las importaciones procedentes de la UE tras la integración.

Cuadro 3
BALANZA DE PAGOS (EN PORCENTAJE DEL PIB)

	B. Cuenta Corriente+Capital					*Cuenta financiera*								
						Inversión extranjera en España			*Inversión española en el exterior*					
	SBCC + Capital	*SC*	*SS*	*SR*	*ST*	*Directa (a)*	*En cartera (b)*	*Otra (c)*	*Directa (a)*	*En cartera (b)*	*Otra (c)*	*Derivados VNP-VNA*	*BE Reservas VNP-VNA*	*Errores y omisiones*
1990	-3,2	-5,7	2,3	-0,7	0,8	2,7	2,0	3,3	0,7	0,3	2,6	-	-1,4	-0,2
1991	-3,0	-5,5	2,2	-0,8	1,1	2,3	4,0	2,1	0,8	0,4	1,3	0,0	-2,6	-1,0
1992	-2,9	-5,0	2,1	-1,0	1,0	2,2	2,0	4,3	0,4	0,5	6,7	0,0	2,9	-0,4
1993	-0,5	-3,0	2,3	-0,7	0,9	1,9	10,9	3,7	0,6	1,3	14,1	-0,6	1,0	-0,1
1994	-0,8	-2,9	2,9	-1,5	0,7	1,8	-4,2	2,4	0,8	0,3	-2,0	0,0	0,0	-0,6
1995	0,7	-3,1	2,9	-0,9	1,8	1,4	3,5	1,1	0,8	0,1	6,2	-0,1	1,1	-0,3
1996	0,8	-2,6	3,0	-1,2	1,6	1,5	0,5	2,9	1,1	0,6	-0,3	-0,1	-3,9	-0,6
1997	1,0	-2,5	3,2	-1,3	1,6	1,6	2,2	3,5	2,5	2,9	0,4	0,0	-2,1	-0,1
1998	-0,1	-3,6	3,3	-1,4	1,6	2,4	2,9	7,6	3,4	7,2	3,9	-0,5	2,3	-0,2
1999	-1,8	-5,2	3,3	-1,5	1,6	3,0	7,3	6,6	7,2	7,6	3,8	0,0	3,6	0,0
2000	-3,1	-6,4	3,3	-1,2	1,1	6,8	10,1	9,0	10,0	10,3	3,3	0,3	0,5	-0,1
2001	-3,1	-5,7	3,4	-1,8	1,0	4,7	4,6	4,7	5,4	7,4	-1,8	-0,1	0,2	0,0
2002	-2,2	-5,0	3,1	-1,7	1,4	5,7	4,9	5,2	4,8	4,3	3,4	-0,7	-0,5	0,2
2003	-2,5	-5,1	3,0	-1,3	1,0	2,9	5,0	8,1	3,2	10,3	1,5	-0,4	1,7	0,1
2004	-4,2	-6,4	2,6	-1,4	1,0	2,4	13,4	2,4	5,8	3,8	5,1	0,0	0,6	-0,2
2005	-6,5	-7,6	2,4	-1,9	0,5	2,2	15,2	7,1	3,7	10,7	3,7	0,0	0,2	-0,2
2006	-8,3	-8,5	2,3	-2,1	0,0	2,2	20,0	3,5	8,1	1,0	8,2	0,2	0,0	0,3
2007	-9,7	-8,6	2,1	-3,0	-0,2	3,7	9,1	9,9	8,3	0,5	3,8	-0,7	0,0	-0,2

Nota: Hasta 1990 la Balanza de servicios contiene conjuntamente servicios y rentas.
(a) Incluye las inversiones en cartera en acciones no cotizadas.
(b) Incluye las inversiones directas en acciones cotizadas.
(c) Principalmente préstamos, repos y depósitos.
FUENTE: Banco de España.

A un mayor nivel de desagregación, entre Francia, Alemania, Italia y Portugal, los cuatro países más importantes desde la perspectiva exportadora, aglutinan casi el 50% de las ventas españolas (47%), y sólo los dos primeros compran casi la tercera parte (29,6%), si bien es cierto que desde mediados de los noventa la participación alemana ha caído casi cinco puntos sin verse compensada por los otros [14]. También Reino Unido, país ajeno a la eurozona pero integrante de la UE de los quince, presenta un significativo peso relativo, estable a lo

[14] El peso relativo francés pasa de un 15,4% en 1985 a un 20,5% en 1995, porcentaje alcanzado ya en 1990 y en torno al cual se mantiene durante los restantes años (18,7% en 2006). Italia crece de un 7% a un

Cuadro 4
ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL COMERCIO DE ESPAÑA POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

	Exportaciones			*Importaciones*			*Saldo*		
	1986	*1995*	*2006*	*1986*	*1995*	*2006*	*1986*	*1995*	*2006*
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
UE-25	-	73,4	70,5	-	66,7	58,5	-	39,5	36,3
UEM	51,8	62,5	56,4	43,5	55,8	48,8	15,5	28,7	34,8
Francia	18,1	20,5	18,7	11,8	17,2	12,8	-9,0	3,9	1,8
Alemania	11,7	15,2	10,9	15,1	15,3	14,2	26,6	15,7	20,3
Italia	7,9	9,1	8,5	7,3	9,3	8,3	5,0	10,2	7,8
Portugal	3,4	8,3	8,9	1,3	3,0	3,2	-6,0	-18,7	-7,2
Resto UEM	10,7	9,4	9,3	8,0	11,0	10,3	-1,1	17,6	12,2
Reino Unido	8,9	7,9	8,0	7,7	7,9	5,1	3,9	8,0	-0,3
Nueva ampliación	-	1,7	3,2	-	1,0	2,7	-	-2,1	1,7
No UE-25	-	26,6	29,5	-	33,3	41,5	-	60,5	63,7
Estados Unidos	9,2	4,1	4,4	9,9	6,4	3,3	12,2	15,5	1,2
Japón	1,1	1,4	0,7	4,9	3,3	2,3	17,7	11,0	5,0
China	1,2	1,0	1,0	0,7	2,0	5,5	-1,0	6,3	13,7
Otros emergentes Asia	0,9	1,9	1,0	1,6	1,9	2,4	4,1	1,8	4,9
Rusia y otros países Este	0,9	0,6	1,1	0,8	1,5	3,4	0,7	5,3	7,7
OPEP	5,4	2,9	2,5	11,1	5,5	8,6	30,4	16,2	19,9
América Latina	5,0	5,4	5,7	6,9	4,1	4,9	13,2	-1,2	3,3
Resto del Mundo	-	9,4	12,9	-	8,6	11,2	-	5,6	8,0

Nota: La autora dispone de este cuadro con un mayor nivel de desagregación por años y quinquenios desde 1985 hasta 2007 (datos provisionales), pero por razones de espacio se presenta esta síntesis de García y Gordo (2008).
Fuente: Departamento de Aduanas.

largo del período y en torno al 8% [15]. Respecto a los países de la nueva ampliación hasta la UE de los veinticinco en 2004 o la actual UE de los veintisiete, resalta la ganancia de cuota en los últimos años (que casi se duplica desde 1995, 1,7%, hasta 2006, 3,2%) a pesar de ser todavía muy pequeña e inferior a la de otros estados miembros como Alemania [16].

En el restante 29,5% de exportaciones destinadas fuera de la UE en 2006 cabe subrayar en sentido global el ligero avance del peso conjunto (que en 1995 por ejemplo se situaba tres puntos abajo) en detrimento de los primeros socios de la UE, como comentamos, quizás resultado de una incipiente y requerida diversificación. Individualmente destaca primero la caída de la participación de Estados Unidos a la mitad de 1985 (9,9%) a 1991 (4,9%) y su permanencia en valores entre el 4 y el 5% a partir de entonces [17]; segundo, el descenso casi también a la mitad de Japón desde el 1,3% de 1985 al 0,7% de 2006, es decir, en este caso a lo largo de todo el período, ya que aunque en los primeros noventa baja su peso en torno al 1%, lo recupera mediado el decenio (1,4% en 1995) y vuelve a minorarlo después;

8,5%, mostrando los porcentajes más elevados, alrededor del 11%, en los primeros noventa. Portugal, sin embargo, es el único que necesita diez años para superar valores del 8% (8,3% en 1995) desde el 2,2% de 1985, si bien es cierto que en 1987 ya había duplicado su participación hasta el 4,5%. Además, a pesar de haber perdido también un punto en su cuota de 1999 (9,9%) a 2006 (8,9%), se ha situado en el nuevo siglo como tercer destino por importancia por delante del italiano. Por su parte, el resto de miembros de la zona euro representan aproximadamente un 9%, destacando a continuación Holanda y Bélgica (cuadro 5).

[15] De hecho, Reino Unido con un porcentaje de 8,5% ya en 1985 y de 8% en 2006 sigue en la clasificación como quinto país por destino de las exportaciones españolas (cuadro 5).

[16] No debe olvidarse que la distancia geográfica es una de las variables clave junto con el tamaño de las economías en la explicación de las relaciones comerciales bilaterales entre los países según el modelo de gravedad, que también considera la existencia de vínculos históricos o culturales, frontera común y pertenencia a un área de integración económica. Véase Frankel (ed.) (1998) y para el caso español Gracia y Sabaté (2003). En relación con los efectos económicos en España de la ampliación al Este en comparación con otros estados miembros véase Martín et al. (2002).

tercero, la reducción superior a la mitad de la OPEP, que representaba un 5,4% en 1986, un 2,9% en 1995 y un 2,5% en 2006; cuarto, el mantenimiento de la cuota de América Latina, con quien por razones culturales y lingüísticas siempre hemos tenido importantes relaciones comerciales, alrededor del 5%, apreciando incluso una suave tendencia creciente (5,4% en 1995 y 5,7% en 2006); y por último, una evolución también estable en Rusia y otras economías del Este, China o el resto de mercados emergentes, con cuotas en el 1%, todavía bajas. Después de esta radiografía de la exportación española por destinos no resulta extraño que haya minorado su participación mundial en los últimos años, ya que ha perdido la oportunidad de dirigir sus productos a las economías más dinámicas sin apenas ampliar mercado en algunas de ellas (los BRIC o los países europeos del Este por ejemplo) o incluso dejándolo caer en otras (Estados Unindos, OPEP), siguiendo concentrada en una UE con problemas de crecimiento, al menos sus socios más veteranos, por otra parte los principales clientes españoles.

En el lado importador, donde la UE-25 absorbía en 1995 el 66,7% de las compras y la eurozona el 55,8%, cuando en 1986 este porcentaje era del 43,5%, se observa con mayor intensidad la caída de la relevancia europea en lo que llevamos de siglo XXI (58,5% y 48,8%, respectivamente en 2006), una apreciación que tampoco parece extraña a la luz de la globalización y la triunfal entrada en la escena mundial de las economías emergentes, sobre todo China. Desde una perspectiva desagregada, los mercados alemán, francés, italiano y británico, los cuatro primeros importadores europeos, suministran el 40% de las adquisiciones españolas en 2006, cuando habían alcanzado el 50% en los noventa, y de nuevo únicamente el franco-germano absorbe más de la cuarta parte (27%), cuando había llegado a concentrar la tercera (32,5%) [18]. De esta caída es ahora Francia la principal responsable, cuya cuota desciende casi cinco puntos (del 17% de 1995 o 2000 al 12,8% de 2006), en tanto Alemania sólo pierde uno tras haber permanecido muy estable durante todo el período (del 15% de 1986, 1995 o 2000 al 14,2% de 2006). Muy parecido sucede con Reino Unido que minora su peso en dos puntos (del 8% de 1986 y 1995 al 7% de 2000 y al 5,1% de 2006) e Italia que lo hace en uno (del 7,3% de 1986 al 9% de 1995 o 2000 al 8,3% de 2006). Por el contrario, crecen las cuotas de Portugal (1,3% en 1986 y 3,2% en 2006), del resto de países de la eurozona (8% en 1986 y 10,3% en 2006) y de las economías del Este, que pese a ser todavía más bajas que en la exportación, casi se triplican entre 1995 (1%) y 2006 (2,7%).

En las importaciones, más allá de la UE también aparecen protagonistas de cierta relevancia. Ordenados por magnitud de cuota surgen en primer lugar los países productores de petróleo, que no sorprende al conocer la dependencia del crudo de la economía española, y cuyo valor a lo largo del período resulta muy vulnerable a la variación de sus precios por calcularse en términos corrientes (11,1% en 1986, 5,5% en 1995 o 8,6% en 2006). En el segundo puesto, alcanzándolo en los últimos años tras adelantar a Estados Unidos, Latinoamérica o Japón, irrumpe el gigante chino, con un peso del 5,5% en 2006 cuando veinte años antes no llegaba al 1% o hace diez conseguía el 2 [19]. La tercera posición es para los países de América Latina que recuperan en 2006 (4,9%) parte de la cuota perdida entre 1986 (6,9%) y 1995 (4,1%), aunque en este caso sus economías también han experimentado, como las petrolíferas, una mejora de la relación real de intercambio al elevarse el precio de sus pro-

[17] No obstante, a pesar de esta descendente evolución hasta el 4,4% de 2006, la potencia norteamericana sigue ocupando la sexta posición en el ranking de países destino de la exportación española.

[18] El salto en las tres primeras todavía es más pronunciado si se observa el dato de 1985, cuando las importaciones francesas suponían un 9,2%, las alemanas un 10,6% y las italianas un 4,6%. Igual ocurre con Holanda, aunque con porcentajes menores, que asciende de un 2,1% en 1985 a valores en torno al 4% a mediados de los noventa donde permanece hasta la actualidad. De hecho, es el quinto país europeo en el ranking de importación española, delante de Portugal, cuyo valor en 1985 (0,8%) también evidencia mayor crecimiento como veremos, aunque sin conseguir los niveles de participación de la exportación. El siguiente estado europeo es Bélgica que crece hasta valores alrededor del 3% desde un 1,7% en 1985 (cuadro 5).

[19] Se trata ya del cuarto mercado importador español, sólo por detrás de Alemania, Francia e Italia, sin contar con la OPEP, pasando con cifras de 2008 incluso a Oriente Medio (7,1% frente a 4,2%), véanse datos del Departamento de Aduanas.

ducciones, y ello puede extenderse a Rusia y otros países del Este (0,8% en 1986, 1,5% en 1995 y 3,4% en 2006), siguientes en el ranking junto con otros emergentes asiáticos (1,6% en 1986, 1,9% en 1995 y 2,4% en 2006). Al final se encuentran las dos potencias mundiales Estados Unidos y Japón, con una participación de 3,3% y 2,3%, respectivamente, después de sufrir ambas una fuerte caída que las ha dejado en la tercera parte de su cuantía inicial en el caso americano y en algo menos de la mitad en el nipón.

Por su parte, tras analizar la lista de suministradores españoles, tampoco resulta extraño que hayan ganado peso por un lado las economías que han emergido en el panorama internacional con un crecimiento y una competitividad muy elevados, por ejemplo China, y por otro lado los exportadores de materias primas y productos energéticos, de los que España

Cuadro 5

LOS PRINCIPALES PAÍSES PARA EL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL, 2006

	Exportaciones	*%*	*% suma*	*Importaciones*	*%*	*% suma*
1	Francia	18,7	18,7	Alemania	14,2	14,2
2	Alemania	10,9	29,6	Francia	12,8	27,0
3	Portugal	8,9	38,5	Italia	8,3	35,3
4	Italia	8,5	47,0	China	5,5	40,8
5	Reino Unido	8,0	55,0	Reino Unido	5,1	45,9
6	Estados Unidos	4,4	59,4	Holanda	4,0	49,9
7	Holanda	3,3	62,7	Estados Unidos	3,3	53,2
8	Bélgica	2,9	65,6	Portugal	3,2	56,4
9	México	1,8	67,4	Bélgica	2,9	59,3
10	Turquía	1,6	69,0	Rusia	2,8	62,1
11	Suiza	1,5	70,5	Japón	2,3	64,4
12	Marruecos	1,5	72,0	Argelia	1,7	66,1
13	Grecia	1,1	73,1	Corea del Sur	1,5	67,6
14	Polonia	1,1	74,2	Irlanda	1,5	69,1
15	Suecia	1,0	75,2	Turquía	1,4	70,5
16	China	1,0	76,2	Nigeria	1,4	71,9
17	Rusia	0,9	77,1	Suecia	1,3	73,2
18	Austria	0,8	77,9	Arabia Saudita	1,2	74,4
19	Dinamarca	0,8	78,7	Suiza	1,2	75,6
20	Noruega	0,7	79,4	Libia	1,1	76,7
21	República Checa	0,7	80,1	México	1,0	77,7
22	Brasil	0,7	80,8	Marruecos	0,9	78,6
23	Japón	0,7	81,5	Austria	0,8	79,4
24	Irlanda	0,6	82,1	Polonia	0,8	80,2
25	Argelia	0,6	82,7	Noruega	0,8	81,0
26	Hungría	0,5	83,2	Brasil	0,8	81,8
27	Andorra	0,5	83,7	Irán	0,8	82,6

Nota: Los datos de 2006 son muy similares a los de los años anteriores y 2007, que son todavía provisionales.
Fuente: Departamento de Aduanas.

es muy dependiente, más aún durante las expansiones económicas, y cuyos precios han experimentado una gran escalada en los últimos años, por ejemplo Rusia y la OPEP.

De hecho, en ellos vamos a encontrar también los principales responsables del saldo negativo de la balanza comercial, junto con Alemania, que representa en 2006 la quinta parte del mismo (20,3%) como la OPEP (19,9%). Con ambos el resultado deficitario ha sido una constante a lo largo de todo el período (en 1986 Alemania suponía el 26,6% del desequilibrio y la OPEP el 30,4%, y en 1995 el 15,7% y el 16,2%, respectivamente), ya que han sido nuestros proveedores habituales de bienes de equipo y automóviles en el caso alemán y de energía en el de la OPEP. Sin embargo, con China y Rusia, con un porcentaje en la actualidad del 13,7% y del 7,7%, respectivamente, el desajuste ha empeorado con los años: partiendo en 1986 de una situación de pequeño superávit (–1% el total del déficit) con el primero y de escaso déficit (0,7% del total) con el segundo se alcanzan ya a mediados de los noventa importantes déficit (6,3% y 5,3% del total, respectivamente), y la evolución negativa ha mantenido su ascenso, en especial con la potencia china, que ha más que duplicado su superávit en el último decenio al inundar los mercados españoles, como el resto de mercados internacionales, de sus manufacturas de consumo [20].

También es significativo el déficit tradicional con Italia (el 7,8% del total en 2006), el más relevante en la UE tras Alemania, y con Japón (el 5%), aunque su importancia ha caído fuertemente durante el período (17,7% en 1986 y 11% en 1995) como las relaciones comerciales bilaterales. Por el contrario, el desajuste con otras economías emergentes asiáticas recupera en los últimos años el tamaño del pasado (4,1% en 1986, 1,8% en 1995 y 4,9% en 2006). Finalmente, con porcentajes inferiores al 5%, se encuentran América Latina, cuyo saldo vuelve a ser deficitario en los 2000 (3,3% en 2006) tras registrar superávit a mediados de los noventa (–1,2% en 1995) pero sin alcanzar el calibre de 1986 (13,2%), como también vimos en la trayectoria de las importaciones; Francia con un 1,8% en 2006, cuando en 1986 se registraba un saldo a nuestro favor (–9% del total del déficit) y los países de las dos últimas ampliaciones de la UE (1,7% en 2006), con los que además de tener aún escasas transacciones se obtiene un resultado desfavorable. Por el contrario, en el lado positivo de la balanza, sobresale Portugal (–7,2% en 2006), como se comentó un mercado mucho más importante en el lado exportador que en el importador, aunque esta brecha va suavizándose con los años como demuestra la ganancia de cuota importadora y el descenso del superávit relativo desde mitad de los noventa hasta la actualidad después de la gran explosión tras la adhesión (–6% en 1986, –18,7% en 1995). Por último, también la evolución de otro de los grandes socios comerciales europeos, Reino Unido, llama la atención, pero en este caso por exhibir un valor prácticamente nulo en su contribución al déficit total (–0,3% en 2006) después de haber alcanzado valores del 8% en los noventa, cuando su peso en la vertiente importadora era mayor.

3. El patrón por productos del comercio exterior español

La composición por productos de los intercambios comerciales españoles no experimenta alteraciones muy significativas a partir de 1986, debido a que las transformaciones de

[20] En concreto, casi el 90% del déficit español en este tipo de bienes es con el gigante asiático.

mayor calado en el apartado de especialización comercial ya se habían realizado con anterioridad a esta fecha, fruto de los profundos cambios en la estructura productiva y de gasto de la economía española a partir de 1960. En el decenio de los noventa, en cambio, el sector exterior español asiste a una estabilización de su patrón comercial hasta nuestros días.

En función de su destino económico, la cesta exportadora española se compone principalmente de productos intermedios (52,2% en 2006, más de la mitad), sobre todo de carácter industrial (48,3%), de artículos de consumo (37,7%), fundamentalmente no alimenticio (26%), y en menor medida de bienes de capital (10%), en especial y a partes iguales material de transporte (5,2%) y maquinaria (4%) (cuadro 6)[21]. Una distribución en los grandes grupos que es bastante similar a la del resto de economías desarrolladas sobre todo en la rúbrica predominante, con una participación importantísima en todas ellas al dividir el proceso productivo en distintas fases que suman valor añadido y que requieren o suministran estos bienes intermedios (véase Alonso, 2007). Sin embargo, muestra alguna particularidad en relación con las otras dos clases. Mientras los productos de consumo son más significativos, debido sobre todo a la destacada especialización productiva y comercial española en el sector del automóvil (11,4% en 2006), los bienes de equipo pesan menos por las deficiencias del tejido industrial español en las rúbricas de capital físico, humano y tecnológico[22]. Fruto también de una especialización menos intensiva en tecnología es la elevada participación del bloque de alimentos, bebidas y tabaco (11,7%), aunque el nivel más desagregado vamos a examinarlo con la clasificación por partidas arancelarias (cuadro 7).

Dentro de estas clases de bienes, los capítulos arancelarios nacionales protagonistas de la exportación española en los últimos años (con una representación conjunta por encima del 60% e individual superior o igual al 2%) han sido doce: vehículos de transporte (20,7% en 2006), máquinas y aparatos mecánicos (8,2%), aparatos y material eléctrico (7%), combustibles y aceites minerales (4,6%), materias plásticas y sus manufacturas (3,8%), productos farmacéuticos (3,3%), fundición de hierro y acero (3,2%) y sus manufacturas (2,3%), frutas y frutos frescos (2,7%), barcos y embarcaciones (2,3%), legumbres y hortalizas frescas (2,1%) y productos químicos orgánicos (2%).

Como categorías siguientes en relevancia hasta englobar más del 80% del total de la exportación (con pesos relativos inferiores a 2 pero iguales o superiores a 1) aparecen caucho y sus manufacturas (1,8%)[23], papel, cartón y sus manufacturas (1,7%), productos cerámicos (1,5%), bebidas (1,4%), prendas de vestir no de punto (1,4%)[24], carnes y despojos comestibles (1,3%), grasas y aceite animal o vegetal (1,2%) con la misma participación que aluminio y sus manufacturas (1,2%), aeronaves (1,2%) y muebles, sillas y lámparas (1,2%), calzado (1,1%), pescados, crustáceos y moluscos (1%) con igual porcentaje que conservas de verdura o fruta (1%), aceites esenciales de perfumería (1%), prendas de vestir de punto (1%) y aparatos ópticos, de medida y médicos (1%).

En lo que se refiere ahora a la importación, y empezando de nuevo por la clasificación según destino económico y por el grupo dominante, más de la mitad de los productos importados son bienes intermedios (el 61,7% en 2006, de los cuales el 46% son no energéticos y el 15,7% corresponde a compras de energía). El resto queda repartido entre los artículos de consumo con un 27,6%, un 22% para el componente no alimentario y un 5,6% para

[21] Esta clasificación, según el destino económico, es la más usada y está disponible a nivel internacional. No obstante, la Subdirección General de Análisis, Estrategia y Evaluación presenta con datos de Aduanas una clasificación por sectores económicos, otra por secciones arancelarias y otra más desagregada por capítulos arancelarios, que más tarde utilizaremos.

[22] No obstante, respecto a ambas puntualizaciones Gordo y García (2008) señalan que España en los últimos años, por una parte, está reduciendo su sesgo hacia el automóvil (en 1995 suponían casi el 17%) y, por otra, mejorando cualitativamente su comercio de bienes de equipo, más centrado ahora en material de transporte terrestre y naval dirigido a la UE en lugar de maquinaria hacia los países en desarrollo y América Latina como hace unos años.

[23] La última partida de las 99, que no hemos incluido en el cuadro por tratarse de un conjunto de bienes «Conjuntos de otros productos» representa un porcentaje de 1,8%.

[24] Sumando las de punto (1%) la cuota conjunta se situaría en 2,4%, entre las primeras partidas.

Cuadro 6
ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL COMERCIO DE ESPAÑA POR GRUPOS DE PRODUCTOS

	Exportaciones			*Importaciones*			*Saldo*		
	1986	*1995*	*2006*	*1986*	*1995*	*2006*	*1986*	*1995*	*2006*
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
B. CONSUMO	39,2	42,4	37,7	15,5	25,1	27,6	-63,8	-45,4	8,9
Alimentos, bebidas y tabaco	14,1	13,3	11,7	5,0	7,7	5,6	-25,4	-14,9	-5,6
B. Consumo duradero	15,1	21,6	16,3	7,1	10,0	12,7	-19,4	-37,5	6,1
Automóviles	10,5	16,7	11,4	2,6	5,2	7,3	-24	-41,6	-0,2
Otros	4,7	4,9	4,9	5,5	5,2	5,4	8,4	6,7	6,3
Otros B. Consumo no duradero	9,8	7,7	9,7	3,4	7,1	9,2	-18,1	4,8	8,3
Productos energéticos	1,0	0,3	0,9	0,1	0,1	0,1	-3,1	-0,6	-1,5
Otros	8,8	7,4	8,8	3,3	7,0	9,1	-15,1	5,5	9,8
B. CAPITAL	8,4	9,5	10,0	11,2	11,4	10,7	20,4	19,4	11,8
Maquinaria y otros bienes	4,9	5,3	4,2	7,4	7,5	6,9	15,9	16,2	11,8
Estructuras metálicas y calderería	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	-0,1	0,1	0,2
Maquinaria y otro equipo	4,7	5,1	4,0	7,3	7,3	6,7	16,0	16,1	11,6
Maquinaria agrícola	0,2	0,1	0,1	0,5	0,4	0,4	1,6	1,8	0,8
Maquinaria construcción	0,1	0,2	0,2	0,6	0,4	0,6	2,4	1,5	1,3
Otra maquinaria	4,4	4,8	3,7	6,2	6,4	5,8	12,3	12,8	9,6
Material de transporte	2,6	3,3	5,2	1,4	2,0	2,4	-2,8	-3,3	-2,8
Transporte no ferroviario	1,3	2,1	3,4	1,0	1,4	1,5	0,2	-1,9	-1,9
Ferroviario	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	-0,2	-0,2	-0,2
Naval	1,0	0,6	1,6	0,1	0,1	0,8	-3,1	-2,2	-0,8
Aéreo	0,5	0,4	0,0	0,2	0,5	0,0	0,0	0,7	0,0
Otros bienes de capital	0,6	0,7	0,6	2,1	1,7	1,4	6,9	6,1	2,9
Animales vivos	0,1	0,1	0,0	0,4	0,4	0,1	1,5	1,7	0,3
Aparatos óptica y fotografía	0,0	0,0	0,0	0,4	0,2	0,1	1,7	1,0	0,3
Aparatos médico-quirúrgicos	0,2	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,7	1,5	1,0
Otros	0,3	0,4	0,4	0,9	0,7	0,7	3,0	2,1	1,3

	Exportaciones			*Importaciones*			*Saldo*		
	1986	*1995*	*2006*	*1986*	*1995*	*2006*	*1986*	*1995*	*2006*
B. INTERMEDIOS	53,3	48,3	52,2	74,5	64,3	61,7	145,8	129,7	79,3
Agricultura, silvicultura y pesca	0,6	0,5	0,5	6,6	4,3	1,5	26,5	19,8	3,5
Productos energéticos	4,9	2,0	3,5	18,9	8,3	15,7	65,8	34,1	38,3
Productos industriales	47,2	45,8	48,3	48,4	51,9	44,5	52,8	76,7	37,4
Minerales	13,1	9,9	9,9	9,5	8,4	9,2	-2,4	2,4	7,8
Productos químicos	7,5	7,2	8,2	11,0	10,4	8,0	22,8	23,5	7,7
Metálicos y maquinaria	3,8	4,4	5,1	3,7	4,9	5,0	3,3	6,9	4,8
Eléctricos	3,7	5,2	4,9	6,3	7,6	6,1	15,0	17,4	8,3
Medios de transporte	7,4	8,1	8,5	6,7	7,7	7,9	4,2	6,2	6,8
Alimenticios	4,1	2,7	1,9	3,0	2,3	1,5	-0,7	0,9	0,9
Textiles	3,3	2,9	1,9	2,5	2,6	1,3	-0,1	1,2	0,2
Otros	5,8	6,8	8,0	5,4	7,5	5,5	4,2	10,3	0,9

Nota: La autora dispone de este cuadro con un mayor nivel de desagregación por años y quinquenios desde 1985 hasta 2007 (datos provisionales), pero por razones de espacio se presenta esta síntesis de García y Gordo (2008).
Fuente: Departamento de Aduanas.

los alimentos, y los bienes de equipo con un 10,7%, un 6,9% en maquinaria y un 2,4% en material de transporte, una estructura total también cercana a la de las economías europeas. Las cifras globales en los 2000 se diferencian de las de la exportación fundamentalmente por un menor peso de los productos de consumo y uno mayor de los bienes intermedios, distancias que sin embargo eran superiores a la altura de los ochenta del siglo pasado, ya que en la importación los movimientos registrados entre 1986 y 2006 alcanzan más envergadura que en el caso exportador, al menos en ambos bloques. Por un lado, se ha asistido a una importante ganancia de cuota de los bienes de consumo, que la han duplicado desde 1986, y por otro a una pérdida de relevancia de los productos intermedios de casi trece puntos a partir de la misma fecha y en las tres categorías del cuadro, agrícola, energética e industrial [25].

Un análisis más desagregado de estas tipologías de bienes, a través de la clasificación por capítulos arancelarios, permite considerar a los cuatro siguientes productos como los principales proveedores de la importación española (con el 50% del total y pesos superiores al 8%): combustibles y aceites minerales (15,7% en 2006), vehículos automóviles y tractores (14,8%) [26], máquinas y aparatos mecánicos (11%) y aparatos y material eléctrico (8,5%). Los cinco próximos con participaciones entre 2 y 4 elevan el peso conjunto al 65%: fundición de hierro y acero (4%), materias plásticas y sus manufacturas (3,2%), productos farmacéuticos (2,8%), productos químicos orgánicos (2,7%) y aparatos ópticos, de medida y médicos (casi el 2,2%). Con las restantes partidas hasta las veinte clases más compradas se alcanza el 80% de la totalidad con pesos relativos entre 1 y 2: prendas de vestir no de punto (1,8%), pescados, crustáceos y moluscos (1,8%), manufacturas de fundición de hierro y acero

[25] Gordo y García (2008) explican el elevado crecimiento de las importaciones de consumo en un primer momento por la mayor afectación en esta categoría del desarme arancelario tras la adhesión, y después tanto por la necesidad de importar por parte de los españoles, con una renta per cápita que crece a lo largo del período, bienes de alta calidad de sectores como la electrónica o el automóvil, como por la irrupción de manufacturas de consumo, sobre todo, textiles y calzado, procedentes de China a precios muy competitivos. Respecto a la caída de los bienes intermedios, las autoras destacan especialmente la partida energética, recurriendo para ilustrar su descenso, como hicieron ya en el consumo excluidos alimentos, al dato de 1985 calculado en términos corrientes.

[26] En 2007 con un 15,2% sobrepasa a la partida combustibles con un 14,8%, como ha sido habitual en los últimos años.

(1,6%), prendas de vestir de punto (1,5%), papel, cartón y sus manufacturas (1,4%), barcos y embarcaciones (1,4%), minerales, escorias y cenizas (1,3%), muebles, sillas y lámparas (1,2%), caucho y sus manufacturas (1,1%), aluminio y sus manufacturas (1%) y aeronaves y vehículos especiales (1%). Finalmente, con cuotas inferiores a 1 y aglutinando más del 86% de la importación aparecen producciones como la madera y sus manufacturas (0,9%), otros productos químicos (0,9%), aceites esenciales y perfumería (0,7%), calzado y sus partes (0,7%), leche, productos lácteos y huevos (0,6%), cereales (0,6%), bebidas (0,6%), juguetes, juegos y artículos deportivos (0,6%) y tanino, materias colorantes y pintura (0,6%).

Cuadro 7

LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL, 2006

	Exportaciones	*%*	*% suma*	*Importaciones*	*%*	*% suma*
1	Vehículos transporte y tractores	20,7	20,7	Combustibles, aceites minerales	15,7	15,7
2	Máquinas y aparatos mecánicos	8,2	28,9	Vehículos automóviles y tractores	14,8	30,5
3	Aparatos y material eléctrico	7,0	35,9	Máquinas y aparatos mecánicos	11,0	41,5
4	Combustibles y aceites miner.	4,6	40,5	Aparatos y material eléctrico	8,5	50,0
5	Materias plásticas y sus manuf.	3,8	44,3	Fundición de hierro y acero	4,0	54,0
6	Productos farmacéuticos	3,3	47,6	Materias plásticas y sus manuf.	3,2	57,2
7	Fundición de hierro y acero	3,2	50,8	Productos farmacéuticos	2,8	60,0
8	Frutas y frutos frescos	2,7	53,5	Productos químicos orgánicos	2,7	62,7
9	Manuf. fundición hierro y acero	2,3	55,8	Aparatos ópticos, medida, médicos	2,2	64,9
10	Barcos y embarcaciones	2,3	58,1	Prendas de vestir no de punto	1,8	66,7
11	Legumbres y hortalizas frescas	2,1	60,2	Pescados, crustáceos, moluscos	1,8	68,5
12	Productos químicos orgánicos	2,0	62,2	Manuf. fundición de hierro y acero	1,6	70,1
13	Caucho y sus manufacturas*	1,8	64,0	Prendas de vestir de punto	1,5	71,6
14	Papel, cartón y sus manuf.	1,7	65,7	Papel, cartón y sus manufacturas	1,4	73,0
15	Productos cerámicos	1,5	67,2	Barcos y embarcaciones	1,4	74,4
16	Bebidas	1,4	68,6	Minerales, escorias y cenizas	1,3	75,7
17	Prendas de vestir no de punto	1,4	70,0	Muebles, sillas y lámparas	1,2	76,9
18	Carnes y despojos comestibles	1,3	71,3	Caucho y sus manufacturas	1,1	78,0
19	Grasas y aceite animal o vegetal	1,2	72,5	Aluminio y sus manufacturas	1,0	79,0
20	Aluminio y sus manufacturas	1,2	73,7	Aeronaves y vehículos especiales	1,0	80,0
21	Aeronaves y vehículos especiales	1,2	74,9	Madera y sus manufacturas	0,9	80,9
22	Muebles, sillas y lámparas	1,2	76,1	Otros productos químicos	0,9	81,8
23	Calzado	1,1	77,2	Aceites esenciales perfumería	0,7	82,5
24	Pescados, crustáceos, moluscos	1,0	78,2	Calzado, sus partes	0,7	83,2
25	Conservas verdura o fruta	1,0	79,2	Leche, productos lácteos, huevos	0,6	83,8
26	Aceites esenciales perfumería	1,0	80,2	Cereales	0,6	84,4
27	Prendas de vestir de punto	1,0	81,2	Bebidas	0,6	85,0
28	Aparatos ópticos medida médico	1,0	82,2	Juguetes juegos artículos deporte	0,6	85,6

Nota: Los datos de 2006 son muy similares a los de los años anteriores y 2007, que son todavía provisionales.
FUENTE: Departamento de Aduanas.

Además, son principalmente algunos de los grupos citados, sobre todo los de alimentos y bebidas, automóviles y material de transporte, aunque los dos primeros en bastante menor medida en los años recientes, los únicos con contribución positiva al saldo de la balanza comercial: en el caso de alimentos y bebidas pasa del –25,4% de 1986 al –15% de 1995 y al –5,6% de 2006 y en el de automóviles del –19,4% al –37,5% y al –0,2%, mientras que en el de transporte se mantiene en torno al –3%. Por el contrario, el resto de partidas se muestran tradicionalmente deficitarias, pese a haber minorado su peso respecto a los ochenta, en especial las de intermedios energéticos e industriales (sobre todo eléctricos, minerales y químicos) responsables cada una de ellas de casi el 40% del déficit en 2006, fruto en el primer caso de la combinación de la importante dependencia del petróleo y del fuerte crecimiento de sus precios y en el segundo de la creciente necesidad de consumos intermedios que presentan industrias muy significativas en el tejido español, como la química o la automovilística. En lo que se refiere a los bienes de capital y consumo, la aportación negativa al déficit total ronda en los primeros el 12%, centrado en maquinaria y equipo, y en los artículos de consumo se acerca al 10% tanto por los duraderos, exceptuando los automóviles, –fundamentalmente electrónica– como por los no duraderos –sobre todo textiles y calzado–, que sin embargo empezaron el período con un claro superávit.

4. La especialización por intensidad tecnológica y el comercio intraindustrial

Del análisis de los bienes más representativos de las exportaciones e importaciones españolas, aparte de una primera aproximación a la especialización productiva del país, cabe deducir la existencia de un significativo comercio intraindustrial al coincidir la inmensa mayoría de los productos en ambas vertientes. No obstante, la división sectorial por intensidad tecnológica, los índices de especialización exportadora o dependencia importadora [27], y el examen mediante los indicadores adecuados tanto de la posición internacional relativa de cada rama (Saldo Comercial Relativo, Índice de Ventaja Comparativa Revelada e Índice de Contribución al Saldo [28]) como del comercio intraindustrial [Índices de Grubel y Lloyd (1975) para un sector y para *n* sectores [29]] son los que van a perfilar con exactitud la especialización productiva y comercial de España frente al resto del mundo.

La estructura exportadora española por sectores económicos y contenido tecnológico arroja, como intuimos, una participación débil en las industrias de tecnología alta que, pese a haber incrementado desde el 6,8% de 1986 al 10,1% de 2006, continúan con un porcentaje reducido, muy por debajo además de la media europea, menos de la mitad, como refleja un índice de especialización de 46,4 en el siglo XXI, que por otra parte ha caído desde el 54,1 de finales de los ochenta del siglo pasado (cuadro 8) [30]. Por tanto, tal evolución evidencia que la ganancia de peso de los sectores de contenido tecnológico alto en la exportación española ha sido insuficiente para alcanzar una especialización más intensa en la UE, sobre todo en la industria farmacéutica, que es la que mayor peso exhibe, la de máquinas de oficina y equipos informáticos y la aeronáutica, aunque ésta ha mejorado desde mitad de los noventa. Por el contrario, en la de material electrónico, segunda en el ranking de parti-

[27] $IE_{it} = \frac{X^{Eit}}{X^{Et}} : \frac{X^{UEit}}{X^{UEt}}$

siendo X^{Eit} las exportaciones españolas del sector *i* para el año *t*, X^{Eit} las exportaciones totales españolas, X^{UEit} las exportaciones del área sobre la que se quiere calcular el índice, en este caso la Unión Europea, para ese mismo sector y período y X^{UEt} las exportaciones totales de la UE. Del mismo modo, los índices de dependencia relativa de las importaciones comparan la estructura porcentual de la importación española con la existente en la UE, siendo su cálculo equivalente al de los índices de especialización de las exportaciones. Un valor superior a 100 para un determinado sector indica que su participación en la estructura de la exportación o importación española es superior a la obtenida en el conjunto de la UE y viceversa.

[28] $SCR_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} * 100$

El Saldo Comercial Relativo (SCR) simplemente relaciona el saldo comercial de un sector con el total del comercio sectorial.

$$VCR_i = \left[\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} - \frac{\sum_i X_i - \sum_i M_i}{\sum_i X_i + \sum_i M_i} \right] * 100$$

A partir del SCR, el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) define

cipación, y en la de equipamiento quirúrgico y de precisión, parece haber mejorado su especialización relativa, al menos hasta 1995, ya que diez años más tarde pierde parte de dicha ganancia.

La misma trayectoria global se observa en las industrias de tecnología media-alta, aunque España continúa con una especialización superior a la de los países europeos (111,5) y la participación sectorial más elevada (el 44,9% en 2006), sobre todo por la industria de vehículos de motor (24,1%) con un índice de 193 habiendo alcanzado a finales del siglo XX un valor de 231,4. Ningún otro estado europeo ostenta un peso tan abrumador en ninguna de sus industrias, lo que hace más vulnerable a la economía española. También el material ferroviario y otro equipo de transporte presenta un sesgo alto y creciente respecto a Europa, sólo que en este caso la relevancia del sector en el conjunto español es pequeña (0,8%). Son la química (8,5%), la de maquinaria y material eléctrico (7,2%) y la de construcción de maquinaria y equipo mecánico (4,3%), con un 20% entre las tres, las industrias que siguen en participación al automóvil, pero con especializaciones inferiores a las europeas, que no se ven sin embargo en ninguna de las industrias de contenido tecnológico medio-bajo.

Estas últimas engloban la cuarta parte del total de las exportaciones y tras ver algo mermada su relevancia entre 1986 y 1995 han vuelto a recuperar parte hasta 2006, en detrimento de las del segmento medio-alto recién descritas. Ha sucedido también así en las subcategorías de metalurgia, refino de petróleo y fabricación de productos metálicos, las de mayor peso, mientras que las rúbricas de transformación del caucho y materias plásticas y embarcaciones han aumentado su participación a lo largo del período hasta porcentajes del 3,6 y 2,7, respectivamente. Son en concreto esta última y otros productos minerales no metálicos, que absorbe en la actualidad en torno al 3% de las exportaciones, las dos industrias con los índices de especialización más altos, 331,7 y 207,1, no sólo de entre las de su clase, las más elevadas en conjunto entre todos los grupos (125,7) sino de todas y cada una de las subclases, por encima incluso de los vehículos de motor.

Por último, con todavía una quinta parte de la exportación a pesar de haberla reducido casi ocho puntos desde 1986, un índice de especialización global también superior a 100 (115,9) y una fuerte tendencia en ascenso a partir de 1995 hasta la actualidad se encuentran las industrias de tecnología baja. Ocurre con ellas lo contrario a lo que sucedía con las más avanzadas, que pese a ganar peso no aumentaban su índice de especialización relativa, aquí la pérdida de relevancia no es suficiente para bajar su índice, lo que refleja una caída más rápida e intensa en la UE[31]. Y ello se observa especialmente en sus subsectores más importantes, el de alimentación, bebidas y tabaco, con un 8,2% de las exportaciones y un índice de 141,3, y el de textiles, confección, cuero y calzado, con un 6,5% y un 121,4. Únicamente en el de madera, corcho, papel, artes gráficas y edición (3,6%) y manufacturas diversas (2,1%) España se especializa en menor medida que sus socios europeos como apuntan unos índices de 87,5 y 84,2, respectivamente.

En el análisis de la corriente importadora vuelve a evidenciarse la existencia de las mismas ramas destacadas en la exportación y con pesos muy similares. En las industrias de tecnología baja con idéntico 20% resaltan también con los valores más altos tanto en participación como en dependencia el sector alimenticio (5,7% y 105,9) y el textil (7,7% y 94,3),

una ventaja o desventaja relativa de un sector en relación con el total nacional, con lo que matiza el simple cálculo del saldo relativo de un sector. Sin embargo, por distintos problemas está en claro desuso frente a los otros dos.

$$ICS_i = \left[\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} - \frac{\sum_i X_i - \sum_i M_i}{\sum_i X_i + \sum_i M_i} \right] * \left[\frac{X_i + M_i}{\frac{\sum_i X_i + \sum_i M_i}{2}} \right] * 100$$

El Índice de Contribución al Saldo (ICS) expresa la desviación del saldo relativo de un sector respecto al saldo medio de la economía y evita así posibles distorsiones sobre las ventajas o desventajas estructurales del sector provocadas por factores coyunturales. Además de incluir el comportamiento global agregado del país, evalúa la participación ponderada que cada sector hace, en magnitud y signo, al saldo agregado de la economía.

Donde *X* representa la exportación; M la importación; y el subíndice *i* expresa el producto o sector considerado.

[29] El índice de Grubel y Lloyd para un sector se expresa como sigue, y oscila

Cuadro 8

ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL COMERCIO DE ESPAÑA POR SECTORES Y TECNOLOGÍA

	Exportaciones			*I. especialización España/UE-15*			*Importaciones*			*I. dependencia España/UE-15*		
	1986	*1995*	*2006*	*1988*	*1995*	*2004*	*1986*	*1995*	*2006*	*1988*	*1995*	*2004*
TECNOLOGÍA ALTA	6,8	8,6	10,1	54,1	48,8	46,4	18,6	15,2	16,0	110,7	77,1	68,3
Aeronaves	0,6	1,2	1,3	74,2	46,0	63,5	1,1	1,1	1,1	88,4	52,0	54,4
P. farmacéuticos	1,7	1,6	3,9	86,6	57,3	50,8	2,0	2,7	3,6	112,6	109,1	79,1
M. oficina e informática	2,5	1,7	0,7	62,7	40,3	24,3	6,3	3,7	3,0	108,5	59,6	49,9
Material electrónico	1,0	3,0	3,1	34,2	61,7	57,2	4,6	4,5	5,8	112,6	75,5	75,3
E. quirúrgicos/precisión	1,1	1,1	1,1	28,3	35,1	33,8	4,6	3,3	2,6	127,3	105,8	80,4
MEDIA-ALTA	36,9	47,4	44,9	98,9	115,7	111,5	43,4	44,1	42,1	130,3	122,5	123,5
Mq. y Mat. eléctrico	3,5	3,8	4,3	83,6	84,8	89,5	4,2	4,2	4,0	106,8	101,3	98,0
Vehículos de motor	17,6	27,1	24,1	172,0	231,4	193,0	11,7	17,3	19,0	154,0	157,3	161,0
Industria química	8,4	8,3	8,5	78,4	74,4	78,0	14,6	12,0	9,0	108,3	107,3	93,7
M. ferroviario y otro eq.	0,2	0,6	0,8	52,6	139,4	176,7	0,3	0,5	0,8	150,7	90,8	109,0
Construcción mq. y eq.	7,2	7,7	7,2	57,7	58,2	56,2	12,1	10,2	9,2	136,5	111,1	114,8
MEDIA-BAJA	28,1	20,7	24,7	132,6	123,0	125,7	20,0	16,5	21,6	78,9	94,2	103,2
Refino petróleo	6,2	2,5	5,0	197,9	136,2	124,6	4,5	2,0	4,9	170,0	95,2	111,0
Transf. caucho/plásticos	3,0	3,5	3,6	107,5	102,9	108,6	1,8	3,5	2,8	65,9	108,9	99,0
Otros p. min. no metal.	3,9	4,0	3,0	171,1	199,0	207,1	1,5	1,5	1,3	86,2	85,4	101,6
Embarcaciones	1,2	1,1	2,7	199,6	191,3	331,7	0,3	0,3	1,6	199,5	169,8	149,3
Metalurgia	9,8	6,5	7,3	118,5	111,2	101,3	9,9	6,4	8,0	67,0	85,0	98,4
Fab.producto metálico	3,8	3,0	3,2	99,3	97,8	111,2	2,4	2,8	2,9	81,6	101,3	103,4
BAJA	28,0	23,3	20,4	104,4	94,7	115,9	18,4	24,1	20,3	70,7	90,4	95,0
Manufacturas diversas	3,2	2,3	2,1	84,3	77,8	84,2	1,6	2,1	3,3	60,7	69,7	78,5
Madera corcho papel ed.	4,6	4,3	3,6	83,9	77,4	87,5	4,6	5,6	3,5	75,0	91,9	89,6
Alimento bebida tabaco	9,4	9,3	8,2	114,8	105,3	141,3	8,6	10,1	5,7	96,7	114,8	105,9
Textil cuero calzado	11,0	7,3	6,5	114,8	102,4	121,4	3,7	6,3	7,7	46,5	71,9	94,3

Fuente: Gordo y García (2008) con datos de OCDE y Departamento de Aduanas.

entre 0 cuando no existe comercio intraindustrial y 100 cuando todo el intercambio es cruzado.

$$G - LL_i = \left[1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}\right] * 100$$

aunque mientras el primero se ha reducido a ambos lados a partir de mediados de los noventa, el segundo ha aumentado significativamente a lo largo del período fruto sobre todo de la penetración de prendas y calzados chinos. En los sectores de tecnología media, que conjuntamente engloban el 63,7% de la importación, algo menos que en la exportación (69,6%), sobresalen de nuevo los del grupo medio-alto con el mayor peso, estable en torno al 40% todo el período, y el índice de dependencia más alto (123,5), y dentro de él los vehículos de motor con una participación y un índice crecientes que alcanzan el 19% y más

de 160 en 2006, valores algo inferiores a los de la exportación pero cada vez más cercanos. Las otras ramas que le siguen en relevancia son la construcción de maquinaria y equipo mecánico (9,2%), la química (9%), ambas en descenso como el conjunto de las medias-bajas, y la metalurgia (8%) y el refino de petróleo (4,9%), en este caso en ascenso como el total de las medias-altas, y en las cuatro con indicadores de dependencia en el entorno del 100. Por último, con la menor participación (16%), algo superior que en la exportación pero todavía muy por debajo de la UE como reflejan los índices más pequeños (68,3), aparecen las industrias de tecnología alta, cuya evolución además ha sido descendente con el tiempo. Resaltan con los mayores pesos y creciendo las ramas de material electrónico (5,8%) y farmacia (3,6%), y bajando la de oficina e informática (3%) con la mínima dependencia de todas (49,9) junto con la aeronáutica (54,4), por mitad que las europeas, cuando el resto de subgrupos ronda índices próximos a 80.

Para profundizar en las ventajas o desventajas con que cuentan todos estos sectores en el comercio internacional, se complementa el análisis con los indicadores propuestos habitualmente utilizados (nota 26), cuyos cálculos derivan resultados muy similares, de ahí que se considere únicamente en este artículo el de interpretación más sencilla: el Saldo Comercial Relativo (SCR), cociente del saldo comercial de cada sector sobre el comercio total de ese mismo sector (cuadro 9). A la altura de 2006 la economía española no manifiesta ventajas comerciales claras ni en el total de las manufacturas (–16,2) ni en ninguno de los cuatro grandes grupos de la clasificación por tecnología, ya que a las tradicionales desventajas de las industrias de mayor contenido tecnológico a lo largo del período, especialmente de las más punteras (con un índice de –42,9 ya en 1986 y de –37,7 en 2006), se unen las de tecnologías bajas, tanto las de la clase media-baja, que habían soportado en positivo al menos hasta mediados los noventa, como las bajas, que se mostraban ya negativas en esa fecha, alcanzando en el siglo XXI valores más desfavorables que las primeras (–15,9 frente a –9,6). Esta evolución de positivo a negativo en los índices es compartida por la inmensa mayoría de sus subsectores, con la única excepción de los tres que exhiben ventaja: otros productos minerales no metálicos, que reduce tamaño pero no torna su signo (25,9 en 2006), embarcaciones, con una caída más drástica hasta 8,5 pero que sigue positiva y alimentos, bebidas y tabaco, que recupera la pérdida de 1995. Por el contrario, manufacturas diversas (–37,6), textiles (–24,3), metalurgia y otros productos metálicos (–18,5), refino de petróleo (–15,6) o madera, corcho, papel, artes gráficas y edición acumulan significativas desventajas. Sin alcanzar no obstante a las partidas más intensivas en tecnología y habitualmente deficitarias, como comentamos antes, como las máquinas de oficina e informática (–72,3), los equipos quirúrgicos y de precisión (–51,3) o el material electrónico (–44,3). De hecho, en este primer grupo únicamente se salvan con desventajas más pequeñas la industria aeronáutica (–9,4), que incluso exhibió en soledad signo positivo durante los noventa y la farmacia (–12). Valores inferiores que también se encuentran en la categoría de tecnología media-alta, sobre todo en la industria de vehículos de motor, que aunque desplaza su índice al terreno de la desventaja desde una situación especialmente favorable en su grupo hasta muy recientemente lo mantiene en un nivel pequeño (–4,5).

El índice para *n* sectores representa las medias aritméticas ponderadas por la importancia de cada posición en el comercio global del sector:

$$B_i = \left[\sum_i \left(G - LL_i * \frac{X_i + M_i}{\sum_i X_i + \sum_i M_i} \right) \right] * 100$$

[30] Esta debilidad en las ramas más intensamente tecnológicas cobra mayor gravedad cuando se confirma que han sido estas industrias las que mayor expansión han alcanzado en el comercio mundial de los últimos años. La relación existente entre el peso de las exportaciones españolas en cada actividad y el dinamismo de ésta en la demanda mundial es negativa, con la única excepción de la industria de vehículos de motor, como apuntan Gordo y García (2008). Además, ya vimos que también existe esta correlación desfavorable entre la estructura geográfica de las ventas de España y el crecimiento de los mercados mundiales.

[31] Y esto ocurre no solamente en los países más desarrollados, sino contrariamente a lo que se esperaba en un principio, en las economías europeas de las últimas ampliaciones e incluso en otras potencias emergentes como China, donde se ha asistido a un movimiento de su producción y exportación hacia industrias de

Cuadro 9

ESPECIALIZACIÓN INTERSECTORIAL E INTRASECTORIAL DEL COMERCIO ESPAÑOL

	SCR			*ICI (*)*	*ICI Vertical y Horizontal de España con UE-15*				*ICI Vertical y Horizontal de Alemania con UE-15*			
					VERTICAL			*HOR*	*VERTICAL*			*HOR*
	1986	*1995*	*2006*	*2006*	*Total*	*Sup.*	*Inf.*		*Total*	*Sup.*	*Inf.*	
ALTA	-42,9	-33,8	-37,7	62,7								
				46,6	40,9	18,8	22,1	5,8	56,9	46,7	9,2	14,6
Aeronaves	-26,1	4,6	-9,4	90,6								
P. farmacéuticos	-4,5	-30,4	-12,0	88,0								
M. oficina e informática	-40,4	-42,0	-72,3	27,7								
Material electrónico	-61,0	-28,5	-44,3	55,7								
E. quirúrgicos/precisión	-58,8	-53,6	-51,3	48,7								
MEDIA-ALTA	-4,1	-4,6	-13,1	86,9								
				61,3	44,3	6,8	37,5	17,0	34,5	27,2	7,2	25,2
Mq. y Mat. Eléctrico	-4,4	-13,2	-12,6	87,4								
Vehículos de motor	24,0	14,8	-4,5	95,5								
				68,3	53,1	1,3	51,8	15,3	26,0	21,7	4,2	32,7
Industria química	-23,4	-29,6	-19,0	81,0								
M. ferroviario y otro eq.	-13,5	-5,4	-16,9	83,1								
Construcción mq. y eq.	-21,8	-20,4	-28,3	71,7								
MEDIA-BAJA	20,5	1,1	-9,6	90,4								
				52,3	25,1	13,5	11,6	27,2	25,4	18,5	6,9	39,4
Refino petróleo	20,2	2,4	-15,6	84,4								
Transf. caucho/plásticos	28,1	-6,3	-4,7	95,3								
Otros p. min. no metal.	47,6	41,5	25,9	74,1								
Embarcaciones	66,5	46,2	8,5	91,5								
Metalurgia y p. metal	3,2	-9,6	-18,5	81,5								
BAJA	24,4	-9,3	-15,9	84,1								
				52,8	36,5	17,3	19,2	16,3	36,5	19,5	17,0	30,1
Manufacturas diversas	37,8	-12,8	-37,6	62,4								
Madera corcho papel ed.	3,6	-18,4	-14,4	85,6								
Alimento bebida tabaco	8,4	-9,8	1,3	98,7								
Textil cuero calzado	52,8	-1,3	-24,3	75,7								
				66,0	49,5	31,0	18,5	16,5	35,8	23,9	12,0	35,2
TOTAL	**4,0**	**–7,9**	**–16,2**	**83,8**								
				56,0	**39,0**	**11,7**	**27,3**	**17,1**	**37,8**	**28,5**	**9,3**	**26,4**

Nota: La autora dispone de los cálculos del SCR y el ICS con un mayor nivel de desagregación por años y quinquenios desde 1985 hasta 2007 (datos provisionales), pero por razones de espacio se presenta una síntesis.

(*) El ICI superior está calculado como si se tratase de un sector (sin desagregación) y no como la suma de n sectores, de ahí el sesgo tan importante introducido (véase explicación en texto). El ICI inferior es el calculado por García y Gordo para los flujos con la UE-15 y mayor desagregación, de ahí que sea siempre más pequeño, y por debajo además del alemán.

Fuente: Elaboración propia a partir de Gordo y García (2008).

Por otra parte, estos empeoramientos de los índices de ventaja comercial relativos a partir de la adhesión en las industrias más representativas del comercio español, antes y después de la integración, era algo esperable si la modernización del sector exterior había logrado afianzar uno de los rasgos básicos del proceso, la expansión de los intercambios de naturaleza intraindustrial, algo que nos pareció evidente a la vista de la descomposición por productos y sectores de la exportación y la importación, pero que se confirmaría como expusimos con el indicador apropiado. Pese a que el cómputo del índice de comercio intraindustrial de Grubel y Lloyd introduce un sesgo significativo, si se parte en el cálculo de una clasificación de los flujos excesivamente agregada, ya que infla artificialmente el resultado perdiendo relevancia para medir el nivel de solapamiento de los mismos y aconsejando los máximos niveles de desagregación estadística posibles, el artículo por razones de espacio comenta solamente las grandes rúbricas comparando sus cifras con las expuestas por Alonso (varias ediciones, última 2007) para períodos anteriores [32]. Así los resultados obtenidos para el índice global sobrepasan el entorno del 70% que alcanzó el indicador a finales de los noventa (68,7% en 1995, 72,2% en 2000), de la misma manera que éste superó los niveles alrededor del 62% obtenidos para la segunda mitad de los ochenta o el 46% de 1970. Conforme el grado de comercio intrasectorial ha crecido se ha acercado a las cotas del promedio OCDE hasta casi alcanzarlas, aunque se encuentre todavía por debajo de las correspondientes a las economías más avanzadas de la UE y existan grandes diferencias por sectores [33].

Los menos expuestos a los intercambios intraindustriales son los de tecnología alta, lógico por la escasa participación que tienen en nuestro tejido empresarial, en tanto los de tecnologías medias acaparan los mayores índices, volviendo a destacar sobre el resto la industria automovilística. En ella, España se ha especializado en la producción y exportación de vehículos de gama media y baja, mientras importa de otros países el segmento de alta calidad, lo que parece ser una constante, aunque en claro proceso de mejora, en los intercambios comerciales con los países más desarrollados pero no con el resto del mundo, al que le vende artículos de calidad superior a la de los que le compra [34]. Varios estudios, algunos muy recientes, aprecian también una mejora paulatina en la calidad de las exportaciones españolas que sin embargo no ha sido capaz todavía de cerrar la brecha con otras economías avanzadas, en especial con la UE de los quince, en cuyo comercio bilateral predominan las transacciones de naturaleza intraindustrial de productos diferenciados verticalmente [35]. En concreto, Gordo y García (2008), en un estudio comparativo con Alemania, revelan un grado de solapamiento de exportaciones e importaciones inferior en el comercio español, al menos en los intercambios horizontales, ya que en los verticales es superior con la única excepción de las industrias de tecnología alta donde la diferencia de quince puntos en contra es muy significativa (cuadro 9). En las ramas de tecnologías bajas los valores son prácticamente idénticos, aunque existen partidas como la textil, confección, cuero y calzado en las que el índice de España sobrepasa al germano. No obstante, la mayor diferencia se produce en el comercio de vehículos de motor español, cuyo indicador casi duplica al alemán, mostrando el grupo de tecnología media-alta en conjunto una distancia de diez puntos. Por

mayor contenido tecnológico vinculado sin duda a las grandes empresas multinacionales allí desplazadas, resultando bastante menos aguda la competencia final con nuestro país en las manufacturas tradicionales, quizás no tanto en los automóviles. Además, España también se ha esforzado en los sectores más intensivos en mano de obra, especialmente en el textil, en incorporar innovación, calidad y diferenciación de producto, en crear una marca.

[32] Los cálculos más desagregados realizados por la autora se hicieron de acuerdo con la clasificación por capítulos arancelarios de la Secretaría General de Comercio Exterior (99 partidas) a partir de 1996. Véase Gracia (2002). Para los ICI del decenio anterior (1986-1995) se recurrió a Alonso (1999). También Martín (1999) con un nivel de desagregación de cinco dígitos de la CUCI y Myro (1999) para los flujos intracomunitarios calculan ICI, aunque sus cifras son algo más reducidas.

[33] Alemania, Francia, Holanda, Bélgica-Luxemburgo y Reino Unido presentan índices de comercio intraindustrial bilateral superiores a los de las economías periféricas (Irlanda, Italia, España, Portugal, Grecia y Dinamarca). Sin embargo, el indicador español resulta relativamente elevado dentro de este segundo grupo, muy similar al italiano. Véase Alonso y Donoso (1999).

el contrario, si en los intercambios verticales se tiene en cuenta el factor calidad, Alemania queda por encima de España en todas las categorías en la gama alta, excepto en los textiles. Además, la diferencia entre los índices en la calidad superior e inferior, a favor de la primera, es muy grande en el país germano y creciente con el grado de complejidad de la industria, al revés que en nuestro país, donde todos los sectores salvo el textil, por bastante diferencia, y los de tecnología media-baja por mucho menos, presentan índices más altos en las calidades inferiores, en particular en la industria del automóvil con una distancia entre ambas por encima de cuarenta puntos. España debe por tanto mejorar su posición en las rúbricas de mayor cualificación si quiere competir con fuerza en los mercados internacionales. A su logro tienen que ir dirigidas las políticas públicas en este terreno.

5. Recapitulación. Algunas líneas estratégicas futuras

Tanto el deterioro de la competitividad como los síntomas de agotamiento del sector exterior que refleja la balanza comercial española mediados los 2000, sin ningún ápice de mejoría hasta bien entrado 2008 y por razones nada alentadoras como indicamos al comienzo, obligan a la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio a preparar un plan de choque para la exportación, cuyo objetivo último es adaptar el modelo y las estrategias de apoyo a las empresas españolas en el exterior a los patrones competitivos de los países más desarrollados[36]. Dichos esquemas están basados fundamentalmente en innovación, tecnología, calidad, diseño y marca, y no tanto en el precio, que se trata más del factor de competencia de los países en desarrollo y los mercados emergentes que de las economías avanzadas. Se necesita por tanto incrementar la productividad para ganar competitividad y promover la internacionalización de la empresa española recurriendo a actuaciones de oferta, más duraderas en el tiempo aunque menos inmediatas que las de demanda. No olvidemos, además, que España no puede acudir ya a políticas utilizadas en el pasado como la protección arancelaria, la devaluación de la moneda o la restricción monetaria del Banco de España para frenar el crecimiento y recuperar el equilibrio externo.

En concreto, los tres objetivos prioritarios marcados son aumentar la base de empresas internacionales, diversificar los mercados de destino y elevar el valor añadido de la imagen-país y de las exportaciones, con medidas que engloban financiación, promoción, formación y apertura de mercados. Todas van dirigidas fundamentalmente a pequeñas y medianas empresas, que siguen siendo la asignatura pendiente del proceso de internacionalización español, aparte de muy representativas en nuestro tejido industrial, y se ponen en marcha a partir de 2007.

Entre las medidas financieras destacan la reforma del Fondo de Ayuda al Desarrollo para desligarlo de las políticas de cooperación y convertirlo en un instrumento de apoyo financiero a la internacionalización, la transformación en totalmente pública de la sociedad de intermediación comercial Expansión Exterior y la modificación del plan estratégico de esta empresa, que actuará como medio propio de la Administración para prestar asistencia técnica a los proyectos con apoyo oficial y como soporte de salida al exterior de las pymes.

[34] Myro (1999) ya señala que España ha realizado un notable esfuerzo de adaptación de la calidad de sus productos a la del resto de países comunitarios. Mientras que en 1985 más de la mitad de las exportaciones de carácter intraindustrial eran de inferior calidad a las importaciones, en 1995 la proporción se ve reducida hasta algo más de la tercera parte, incrementándose especialmente las producciones de calidad similar. Véanse al respecto los siguientes estudios específicos por áreas geográficas: Gordo y Martín (1996), Blanes y Martín (2000) y Díaz y Mora (2001).

[35] Destacan Martínez Zarzoso (1999), Pérez (2004) y Gordo (2007). Los tres se basan para diferenciar calidades en los intercambios en la comparación de los valores unitarios de exportación e importación, igual que hicieron Greenway, Hine y Milner (1994) para medir el comercio intraindustrial de naturaleza vertical y horizontal de Reino Unido, aunque con un procedimiento alternativo, que será aplicado años más tarde para España y Alemania por Gordo y García (2008).

[36] Véase para un análisis más detallado Martín Acebes (2007) y web de la Secretaría.

Además la modalidad pública del Fondo para Estudios de Viabilidad (FEV) se concentrará en países de alto interés para mejorar la capacidad de arrastre de las exportaciones y las inversiones, mientras la modalidad privada aumentará su límite de financiación de la inversión. También se potenciará la capacidad de apoyo a las empresas de la financiera pública Comides con una línea específica donde se podrán financiar proyectos en los que exista un interés español y se ampliará la dotación del Fondo para Inversiones en el Exterior (Fiex).

Por su parte, las medidas de promoción se centran en la puesta en marcha de tres nuevos planes de internacionalización y uno de nuevas tecnologías: el Plan de Industrias Culturales, el Plan de la Innovación, el Plan de Acceso al Mercado Multilateral, para afianzar la presencia de empresas españolas en los proyectos de las instituciones financieras multilaterales y los bancos internacionales de desarrollo, y el Plan de Internacionalización de las Nuevas Tecnologías para reforzar las exportaciones españolas de bienes de alta tecnología y valor añadido (especialmente en sectores de infraestructuras, energías renovables, medio ambiente, biotecnología, aeronáutica, química, telecomunicaciones, tecnologías de la información, maquinaria o componentes de automoción) y concienciar a los consumidores extranjeros de que el producto español es bueno, duradero y respetuoso con el medio ambiente. A finales de 2008 se anuncia para complementar a este último plan un Programa de Apoyo Individual a las Empresas Tecnológicas. También se va a seguir apostando por el marketing internacional en los servicios, sobre todo en la consultoría e ingeniería y en otros sectores vinculados al desarrollo de la globalización y de la economía de los países más ricos como el transporte y la logística, el turismo, la restauración, la promoción inmobiliaria, la arquitectura, la distribución comercial y las franquicias, la telefonía móvil, la auditoría, banca y seguros, la publicidad o los servicios jurídicos[37].

Como medidas de formación cabe resaltar el Programa Pasaporte al Exterior del Icex, para guiar y asesorar a través de Internet a las pymes implantadas en el extranjero, y el Plan de Evaluación y Difusión de experiencias de éxito en Internacionalización. Aparte, el Icex cuenta también con el Programa Aprendiendo a Exportar, que apoya el comienzo de la aventura al exterior y con la iniciativa PIPE, dedicada a la ayuda a las empresas una vez que se han lanzado al mercado internacional.

Por último, como medidas aperturistas se adoptan la extensión de los Planes Integrados de Desarrollo de Mercados (Pidem) a dos nuevos países, Turquía y Corea del Sur, y la ampliación de tres años más, hasta 2010, de los nueve Pidem ya vigentes para Estados Unidos, Canadá, México, Brasil, Rusia, China, Japón, India, Argelia y Marruecos. España busca también fórmulas para estimular la cooperación empresarial con otros países emergentes, como Angola.

De todo este conjunto de medidas se esperan resultados positivos a largo plazo que complementen los esfuerzos realizados en otras áreas de actuación, también de enorme relevancia, como las contempladas en el Programa Nacional de Reformas (PNR) presentado por España a la Comisión Europea en 2005. El PNR recoge la estrategia de política económica del Gobierno español hasta 2010 para incrementar la productividad, con propuestas en materia de investigación, desarrollo, innovación, tejido empresarial y capital humano. Uno

[37] Véase para un estudio detallado de los servicios en España y su proceso de internacionalización Di Meglio y Rubalcaba (2007).

de los ejes fundamentales es la política de I+D+i recogida en el Programa Ingenio 2010 que apuesta por un gasto total en I+D del 2% del PIB y una financiación por parte de las empresas del 55% del mismo. Para ello se estructura en tres subprogramas: el Programa Cenit dedicado a la I+D+i empresarial, el Programa Consolider dirigido a la I+D pública y el Programa Avanz@ ligado al impulso de la Sociedad de la Información. Otros ejes son el Programa de Apoyo a la Innovación de las Pequeñas y Medianas Empresas «Inno-Empresa» 2007-2013, el Plan de Fomento Empresarial y otras medidas orientadas a la mejora del capital humano y de incentivo fiscal.

El deseo ahora es que la situación económica actual no obstaculice demasiado las políticas requeridas por el marco institucional, el mercado de trabajo y la estructura productiva y de especialización comercial española y que el país recupere en breve tiempo y fortalecido la senda expansiva y mejore su competitividad global en los mercados internacionales. Además es crucial la recuperación de la confianza del sistema bancario cuando España necesita, como ningún otro estado, la financiación exterior para cubrir el desequilibrio y renovar la deuda ya existente. En este contexto, noticias como la reducción y encarecimiento del crédito a las familias y empresas, la penalización al bono español frente al alemán o la rebaja de la calificación de riesgo de la deuda española tanto por parte de Standard & Poor's, de triple A (AAA) a AA+, debido a la debilidad estructural de la economía, como de Moody's, que actualiza el *rating* con un triple A (Aaa) vulnerable, por las dificultades severas de la actual crisis, son muy negativas.

Referencias bibliográficas

Alonso, J.A. (2007 y ediciones anteriores), «Comercio exterior» en García Delgado, J.L. y R. Myro (dirs.), *Lecciones de economía española,* Thomson Civitas, Madrid, pp. 361-376.

Alonso, J.A. (2007), «Déficit externo y fragmentación de los procesos productivos», *Revista de Economistas,* n.º 114, pp. 55-63.

Alonso, J.A., y Donoso, V. (1999), «Sector exterior: apertura económica y líneas de especialización», en García Delgado, J.L (dir.), *España, economía: Ante el siglo XXI,* Espasa, Madrid, pp. 207-240.

Álvarez de Pedro, F.J., García Cid, T., y Tello Casas, P. (2006), «Las remesas de emigrantes en la Balanza de Pagos española», *Boletín Económico de BE,* julio-agosto, pp. 141-165.

Banco de España (1987-2008), *Informes anuales* (1986-2007).

Blanes, V., y Martín, C. (2000), «The nature and causes of intraindustry trade: back to the comparative advantage explanation? The case of Spain», *Weltwirtschaftliches Archiv,* 136 (3), pp. 423-441.

Bravo, S., y García, C. (2004), «La cuota de mercado de las exportaciones españolas en la última década», *Boletín Económico de BE,* abril, pp. 59-68.

Bravo, S., y Gordo, E. (2003), «Los factores determinantes de la competitividad y sus indicadores para la economía española», *Boletín Económico,* Banco de España, septiembre, pp. 73-76.

Bravo, S., y Gordo, E. (2005), «El análisis de la competitividad», *La economía española,* cap. 17, Alianza Editorial, Madrid.

Buisán, A., Caballero, J.C., y Jiménez, E. (2003), «Determinación de las exportaciones de manufacturas en los países de la UEM a partir de un modelo de oferta-demanda», *Boletín Económico del BE,* octubre, pp. 73-82.

CANALS, C., y FERNÄNDEZ, E. (2008), «Luces y sombras de la competitividad exterior de España», *Documento de Economía de la Caixa,* n.º 10, abril.

DI MEGLIO, G., y RUBALCABA, L. (2007), «La internacionalización de los servicios en España», *Revista de Economistas,* n.º 114, pp. 63-71.

DÍAZ MORA, C. (2001), «El impacto comercial de la integración económica europea (1985-1995)», *Consejo Económico y Social,* Colección de Estudios, 114, Madrid.

DONOSO, V. (2007), «Balanza de Pagos y equilibrio exterior», en GARCÍA DELGADO, J.L. y MYRO, R. (dirs.), *Lecciones de economía española,* Thomson Civitas, Madrid, pp. 349-359.

FRANKEL, J.A. (ed.), (1998): *The Regionalization of the Word Economy,* NBER, Chicago.

GANDOY, R., y DÍAZ, C. (2000), «Integración económica: efectos comerciales», en MYRO, R., *Economía Europea,* cap. 4, pp. 101-127.

GORDO, E. (2007), «La competitividad internacional de la industria», *Papeles de Economía Española,* n.º 112, pp. 156-169.

GORDO, E., y GARCÍA, C. (2008), «Sector exterior», *La Economía. España siglo XXI,* vol. III, cap. 11, pp. 415-462.

GORDO, E., y MARTÍN, C. (1996), «Integración económica, comercio intraindustrial y costes de ajuste», *Revista de Economía Aplicada,* vol. IV, n.º 12, pp. 151-164.

GORDO, E., y PEÑALOSA, J. (2007), «El desequilibrio exterior y la competitividad de la economía española en la Unión Económica y Monetaria», *Papeles de Economía Española,* n.º 111, pp. 148-161.

GRACIA ANDÍA, A.B. (2002), «El comercio exterior de España. De la Adhesión al euro», tesis doctoral defendida en la Universidad de Zaragoza.

GRACIA ANDÍA, A.B. (2004*a*), «Una revisión de las funciones de exportación españolas de las últimas décadas», *Cuadernos Aragoneses de Economía,* vol. 14, n.º 1, pp. 185-200.

GRACIA ANDÍA, A.B. (2004*b*), «La explicación del comercio de importación de España. Una síntesis de la literatura», *Cuadernos Aragoneses de Economía,* vol. 14, n.º 2, pp. 499-418.

GRACIA ANDÍA, A.B. (2008), «Turismo», *La Economía. España siglo XXI,* vol. III, cap. 10, pp. 379-414.

GRACIA ANDÍA, A.B. (2009), «España en los índices de competitividad global internacionales», Documento FUNDEAR (en prensa).

GRACIA ANDÍA, A.B., y SERRANO SANZ, J.M. (2003), «El desequilibrio exterior a finales del siglo XX. Un análisis en perspectiva desagregada», *Boletín Económico de Información Comercial Española,* n.º 2.789, pp. 17-33.

GRACIA ANDÍA, A.B., y SABATÉ SORT, M. (2003), «La contribución ibérica a la creación de comercio comunitario», *Revista de Economía Aplicada,* n.º 33, pp. 121-137.

GRACIA ANDÍA, A.B., GADEA RIVAS, M.D., y SERRANO SANZ, J.M. (2006), «The effects of macroeconomic stability on foreign trade. Un analysis for Spain», *Applied Economics,* n.º 28, pp. 2021-2036.

GREENAWAY, D., Hine R., y C. Millner (1995), «Country specific factors and the pattern of horizontal and vertical intraindustry trade in the UK», *Weltwirtschaftliches Archiv,* 130 (1), pp. 77-100.

GRUBEL, H.G., y LLOYD, P.J. (1975), *Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products,* Macmillan, Londres.

ICE (2003-2008), *El sector exterior de España,* 2002-2007.

L'HOTELLERIE-FALLOIS, P., y PEÑALOSA, J.M. (2006), «El diagnóstico del déficit exterior español dentro de la UEM», *Cuadernos de Información Económica,* n.º 192, pp. 17-30.

LÓPEZ-SALIDO, D., RESTOY, F., y VALLÉS, J. (2005), «Inflation Differentials in EMU: The Spanish case», Documento de trabajo de BE, 0514.

Martín Acebes, A. (2007), «La política de promoción de la internacionalización», *Revista de Economistas,* n.º 114, pp. 83-89.

Martín, C. (1999), «La integración de España en la Unión Europea», en García Delgado, J.L. (dir.), *Lecciones de economía española,* Civitas, pp. 435-464.

Martín, C., Herce, J.A., Sosvilla, S., y Velázquez, F.J. (2002), *La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española,* Colección de Servicios de Estudios de la Caixa, n.º 27.

Martínez Zarzoso, I. (1999), «Competitividad internacional de la industria española», *Información Comercial Española,* n.º 781, pp. 143-156.

Maza, L.A., y Del Río, A. (2006), «La financiación del déficit exterior de la economía española», *Boletín Económico del BE,* marzo, pp. 72-84.

Myro, R. (1999), «España en la Unión Europea: etapas y efectos de la integración», en García Delgado, J.L. (dir.), *España, Economía: Ante el siglo XXI,* Espasa, Madrid, pp. 241-270.

Ontiveros, E., y Maravall, C. (2007), «Financiación exterior de la economía española: el final de la bonanza», *Revista de Economistas,* n.º 114, pp. 19-25.

Ortega E., Burriel, P., Fernández, J.L., Ferraz, E., y Hurtado, S., (2007): «Actualización del modelo trimestral del Banco de España», Documento de trabajo BE, 0717.

Pérez, F. (dir.) (2004), *La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización,* Colección de estudios económicos de la Caixa, n.º 32.

Serrano Sanz, J.M. (1999), «La política de apertura al exterior», en García Delgado, J.L. (dir.), *España. Economía: Ante el siglo XXI,* Espasa, Madrid, pp. 613-630.

VV.AA. (2007), «El déficit exterior ¿es sostenible?», *Revista de Economistas,* n.º 114.

Ana Belén Gracia Andía es doctora en Economía por la Universidad de Zaragoza y profesora de Economía Aplicada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Zaragoza. Trabaja fundamentalmente en temas relacionados con el sector exterior de la economía española contemporánea y pertenece al Grupo de Investigación de Excelencia «Sector Exterior e Integración Monetaria» (SEIM), reconocido por el Gobierno de Aragón. Es secretaria del Consejo Editorial de *Revista de Economía Aplicada.*

E-mail: abgracia@unizar.es

Punto de mira de la economía aragonesa

Por **Luis H. Menéndez**
Jefe de Economía de Heraldo de Aragón

Nada hacía pensar hace un año que viviríamos una recesión como la actual, a pesar de que ya entonces se adivinaba una caída de la actividad –en unos sectores más que en otros–, que unos reconocían como desaceleración y otros calificaban ya como una crisis económica con todas sus letras. En Aragón, además, las obras de la Expo distorsionaban las cifras y ciertas sensaciones (particularmente en la construcción, donde empezó la cosa) se notarían mucho más tarde que en otros puntos de España. La muestra internacional de Ranillas y hasta ese momento la positiva evolución de industrias, como la agroalimentaria y particularmente la automoción, hicieron que en esta comunidad la crisis llegara de verdad con cuatro meses de retraso. Pero cuando llegó lo hizo con virulencia. Y lo que parecía un oasis, con tasas de crecimiento siempre mayores que la media, dejó de serlo. Sin Expo y un drástico desplome en la producción de automóviles y sus componentes, el último trimestre de 2008 ya fue malo en Aragón, y 2009 empezó también mal. Y lo que queda.

Dicen que los economistas son expertos en predecir… el pasado. Por eso, ninguno de ellos acertó con lo que ocurriría ahora, si bien todos intentan explicar lo mejor que pueden lo que está pasando hoy e incluso alguno se atreve a vaticinar cuánto durará la actual situación de crisis. Lo cierto es que es bastante generalizada la postura, al menos más recientemente, de prolongar este estado de caída de actividad más allá de lo apuntado en un primer momento y ya a estas alturas nadie cree que en 2009 mejoren mucho las cosas. Pero bueno, la economía está llena de ciclos, y ahora toca vivir el descendente. Lo importante será resistir, trabajar más aunque se gane menos e intentar corregir errores del pasado para salir fortalecidos de la actual situación.

Sobre la economía aragonesa se han pronunciado en las últimas semanas e incluso meses todo tipo de observadores de nuestra realidad. Expertos y menos expertos, economistas, periodistas y otros analistas han expresado puntos de vista muy interesantes sobre lo que está ocurriendo que nos pueden hacer reflexionar. Muchísimos años después de pasar desapercibido en el extranjero, Aragón suscitó más interés con motivo de la Expo, lo que sirvió como «gancho» para conocer una región en la que, dicho sea de paso, se vive bastante bien. No obstante, quienes vieron cómo creció esta comunidad en los últimos años y, más concretamente, cómo se transformó Zaragoza para la preparación de la muestra internacional han podido constatar lo dura que está siendo esta crisis. Medios de comunicación anglosajones como el diario *New York Times* (en Europa, el *International Herald Tribune*), la revista *The Economist* y el rotativo *The Guardian* han dado cuenta recientemente de nuestra realidad y han destacado cómo han cambiado las cosas al llegar la recesión. Todos se han centrado en la realidad de la capital aragonesa, aprovechando lo bien que se entiende la

situación con la inclusión de un nombre bien conocido como General Motors, para explicar luego por qué España es uno de los países de la Unión Europea que más empleo destruye y por qué el «ladrillo» –y no la I+D+i– no puede liderar nunca el crecimiento más sano posible.

Destaca entre los análisis que sobre la realidad aragonesa se han hecho en estos últimos meses el elaborado por la agencia de calificación crediticia Standard & Poor's, que a finales de 2008 revisó de estable a negativa la realidad económica de la comunidad, decisión que –señaló– «refleja el esperado deterioro de las cuentas combinado con unas perspectivas económicas negativas, particularmente en relación con el sector del automóvil, que se encuentra en una situación delicada y que sigue siendo el principal subsector industrial de la región». Demostrando que siguen la evolución de los acontecimientos que nos afectan, los analistas de Standard & Poor's que firman el informe, Alejandro Casas y Lorenzo Pareja, indican en el mismo, entre otras cosas, que «una potencial reestructuración de las operaciones europeas de General Motors afectaría a la economía regional así como a su base fiscal, pese a la disminución de la dependencia de la región de la factoría de Figueruelas».

Los expertos de la agencia se refieren también al «fuerte deterioro de los resultados presupuestarios en Aragón debido fundamentalmente al colapso de los ingresos ligados al sector inmobiliario» y, tras señalar que el aumento de la tasa de desempleo es inevitable, recuerdan que ese dato «podrá verse de alguna forma compensado, en una perspectiva a largo plazo, si el proyecto Gran Scala se lleva a cabo según las previsiones iniciales». Este proyecto, por cierto, ya va con retraso, pero la decisión de ubicarlo finalmente en Ontiñena (Huesca) puede generar más optimismo entre sus defensores.

Los efectos de la crisis

Más allá de lo que apunten informes, análisis y artículos periodísticos, la crisis económica ya está generando muy variados efectos, algunos de ellos exclusivos de Aragón pero otros muchos generalizados en España y en ámbitos más amplios como el europeo o incluso el mundial. El efecto más doloroso, sin duda, es la pérdida de miles de puestos de trabajo, una realidad que suele hacer un daño especial a aquellas personas con menos recursos económicos. En España ya rozamos los 3,5 millones de personas en paro y el número amenaza con llegar a los 4 millones en no mucho tiempo. Lo peor es que si esa cifra sería ya dura de digerir para este mismo año, hay previsiones –como la de la Fundación de Cajas de Ahorros, Funcas– que hablan de llegar a los 4,5 millones de parados en doce meses.

Otro de los efectos negativos de la crisis económica es la tentación de los dirigentes políticos de países muy distintos de apelar a la defensa de lo propio como argumento para superar la actual situación. Los llamamientos proteccionistas realizados por responsables de países tan diferentes como España, Estados Unidos, Francia o el Reino Unido parecen olvidar que la economía está hoy más globalizada que nunca y que la igualdad de oportunidades es un objetivo que está lejos de conseguirse pero en el que se está trabajando en todas partes.

En la tentación proteccionista ha caído, en España, nada menos que el ministro de Industria, Comercio y Turismo, Miguel Sebastián, que recomendó a los ciudadanos sustituir parte

de los bienes y servicios extranjeros que adquieren por sus equivalentes españoles. Bastaría que cada consumidor reemplazara artículos por un importe de 150 euros este año, aseguró el ministro, para que se puedan preservar unos 120.000 empleos que, de no ser así, se destruirían como consecuencia de la caída del consumo. Complicado cálculo ha debido hacer Sebastián teniendo en cuenta que hoy hay productos que se diseñan en un país, se desarrollan en otro, se montan en un tercero y se personalizan en varios más, lo que complica mucho la definición de su verdadero origen. El «Buy American» (compra productos americanos) de Barack Obama en Estados Unidos, las declaraciones de apoyo a la automoción en Francia hecha por el presidente de ese país, Nicolas Sarkozy, en detrimento de lo que se hace en la República Checa, por ejemplo, o las manifestaciones en defensa de los empleos para británicos en el Reino Unido entran también en contradicción con el sistema comercial internacional del que nos hemos dotado. Todos parecen olvidar, por ejemplo, que un sitio como Silicon Valley, en California (Estados Unidos) se ha enriquecido con ingenieros informáticos de muy diversos rincones del mundo, una realidad que en ese mismo país están notando en la NBA, liga de baloncesto que gana enteros con estrellas internacionales, y en el cine de Hollywood, como se demostró en la última entrega de los Oscar. La diversidad es un valor en sí mismo, y en el campo económico eso está más que demostrado.

Consecuencias positivas de la crisis también se están dando, aunque algunas puedan resultar dolorosas o lleguen un poco tarde. La necesidad de actuar con más austeridad, por ejemplo, no es mala cosa, pero acaso más controvertida está resultando para algunas empresas la puesta en marcha de más medidas de flexibilidad. Proscrita en ambientes sindicales durante muchos años, la palabra flexibilidad ha ganado protagonismo con la crisis porque se está convirtiendo en una herramienta necesaria para evitar la aplicación de expedientes de regulación de empleo (ERE) en algunos casos –aunque la medida es masiva–, y lo que es aún más positivo, para no tener que despedir a trabajadores. La creciente apuesta por la exportación es otro efecto importante de la crisis (la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza, por ejemplo, ha centrado ahí su actuación para hacer frente a la actual coyuntura), si bien es un camino que más empresas deberían haber explorado antes. Lo mismo ocurre con la Investigación, el Desarrollo y la innovación (I+D+i), que es muy útil para afrontar la crisis siempre que se haya hecho antes. La diversificación en productos o servicios, por otro lado, es otro posible efecto de la crisis que puede ser útil para quien incida en esa estrategia.

Empresas que van bien

Es verdad que la crisis económica aprieta y que es muy difícil librarse de sus efectos perniciosos, pero también resulta importante hacer hincapié en que pese a todo hay empresas que van bien. Empresas que supieron preparase para momentos como el actual, que supieron cuándo invertir en I+D+i, que tienen una cartera de pedidos muy amplia, que atacan mercados diversos, y que hacen las cosas bien. Vale la pena, en ese sentido, reseñar algunos casos llamativos en Aragón. Casos de empresas de distintos sectores; con capital aragonés o de fuera; que exportan o que venden sólo en casa; que generan empleo y apuestan por

el futuro. Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF), firma vasca con una planta productiva en Zaragoza, es un buen ejemplo. Contratos con varios países, en su caso, garantizan una continuidad de años, lo que es muy positivo para los más de 800 trabajadores de la compañía en Aragón. Lo mismo ocurre con la empresa de formación Master-D, que también trabaja en mercados muy diversos (en puntos de toda España y en el extranjero). O la muy zaragozana Industrias Químicas del Ebro (IQE), que fabrica silicatos solubles y derivados y que tras celebrar sus 50 años de historia ha anunciado que invertirá 11 millones de euros en una nueva planta de aditivos químicos destinados a la obra civil. O Airtex, que fabrica bombas de agua para automoción y que, al trabajar en el mercado del recambio, ha salido fortalecida y ahora se prepara para trasladarse a la Plataforma Logística de Zaragoza (Pla-Za). Y hay más casos, como el de Frutos Secos El Rincón, en el sector de alimentación especializada, que acaba de celebrar sus 25 años de vida en forma; TAIM Wesser, que fabrica maquinaria pesada y a la que su presencia destacada en Alemania –vía la firma ingeniera Wesser– la ha hecho más potente; o exportadores de vino como Bodegas San Valero, o de rodamientos como Fersa… La lista es larga y en ella hay nombres más o menos conocidos, pero que generan riqueza y empleo y que siguen comprometiéndose con el futuro.

Importante resulta también que pese al escenario actual hay empresas que no renuncian a seguir invirtiendo. Compañías que están sufriendo los efectos de la caída del consumo pero que siguen mirando hacia delante. Casos como el del grupo Bosch Siemens Hausgeräte (BSH), el que incluye a la marca Balay y que ha mantenido su anunciada inversión (de cerca de 20 millones de euros) para una nueva línea de lavavajillas en la factoría zaragozana de Montañana, con la que espera ser más competitiva de cara al futuro. Otro ejemplo es el de Pastas Romero, en Daroca, que también mira hacia delante con nuevas inversiones para modernizar su maquinaria. Algo parecido ocurre con Yudigar, fabricante de mobiliario y equipamiento industrial, que decidió ampliar sus instalaciones de Cariñena para ubicar ahí a sus filiales Pomar y Serint, operación que ha necesitado de una inversión de 5 millones de euros y que supone desechar la apertura de un centro en la Plataforma Logística de Zaragoza que le hubiese supuesto un desembolso económico mucho mayor. No está el horno para bollos y hay que ajustar costes y actuar con inteligencia.

Vale la pena reseñar aquí, en el «paquete» de empresas que van bien, el caso del fabricante de aviones italianos Tecnam, instalado desde el verano pasado en las instalaciones donde se ubicaba la empresa Composite Aeronautic Group (CAG), en Villanueva de Gállego. Lo de CAG es uno de los fracasos que a muchos gustaría olvidar, un proyecto que se inició con ilusión, con emprendedores aragoneses y gallegos, impulso público de la mano de la sociedad de capital riesgo Savia y apoyo industrial como el del grupo aragonés ACE. Las cosas no salieron bien porque los socios no se entendieron y porque acabaron gestionando la empresa los que no debían, pero afortunadamente vinieron los italianos de Tecnam para aprovechar unas instalaciones en las que están muy contentos y donde ya han montado pequeños aviones que ya han puesto en el mercado. La industria de la aviación, están demostrando, tiene futuro en Aragón.

General Motors

Las cosas, en cambio, van bastante peor en la primera empresa aragonesa, General Motors. La multinacional atraviesa el peor momento de su historia, planteándose ir a la bancarrota en Estados Unidos y aceptar la segregación de su filial europea con Opel como bandera. A la gran compañía que preside Rick Wagoner, con unos 250.000 trabajadores directos en todo el mundo, la crisis internacional le ha llegado cuando llevaba ya a cuestas su propia crisis. Por eso se ha colocado en una situación en la que depende de las ayudas públicas, en Estados Unidos del Gobierno de Barack Obama, que se siente obligado a no dejarla morir, y en Europa de varios gobiernos, aunque fundamentalmente del alemán.

A la planta zaragozana de Figueruelas, que en su día fue considerada «la joya de la corona» por la compañía, la crisis ha llegado cuando en teoría se mostraba fuerte. Con tres vehículos en la cadena de montaje, el Corsa, el Meriva y el Combo, y planes para fabricar las nuevas versiones de los tres vehículos. Pero nadie es ajeno al contexto, y en este caso el contexto –el del automóvil y el de la compañía– resulta ser de lo más preocupante.

La crisis particular de GM tiene lugar mientras otros muchos fabricantes atraviesan también por problemas como consecuencia de la caída de las ventas de automóviles generalizadas. El último trimestre de 2008 registró un auténtico desplome en mercados de toda Europa, pero ya al comenzar 2009 las ayudas concedidas a la compra de vehículos por parte de muchos gobiernos han conseguido frenar esa caída e incluso en algún caso han reactivado el consumo, concretamente en Alemania. En España, en cambio, eso no ha ocurrido, por una pésima gestión del problema por parte del ministerio de Industria que encabeza Miguel Sebastián y porque aquí la pérdida de puestos de trabajo es mayor que en otros países. Caídas de ventas de más del 40% son para echarse a temblar.

HISTORIA EMPRESARIAL DE ARAGÓN

Fundación Basilio Paraíso

El Pleno de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza, en la pasada primavera del año 2008 y a propuesta de su presidente Manuel Teruel, autorizó la constitución de la Fundación Basilio Paraíso. Esta entidad nacía con el objetivo de impulsar el desarrollo económico de Aragón y de estudiar la historia empresarial de la comunidad autónoma. La nueva Fundación rendía homenaje a la figura del empresario Basilio Paraíso (Laluenga, Huesca, 1849-Madrid, 1930), quien desempeñó durante más de un cuarto de siglo (1893-1919) la presidencia de la Cámara de Comercio de Zaragoza y fue además el primer presidente del Consejo Superior de Cámaras. La Fundación apoyará el desarrollo económico de Aragón desde los ámbitos empresariales, culturales, sociales e institucionales, y potenciará especialmente las relaciones con los países iberoamericanos.

El presidente de la Fundación Basilio Paraíso es Manuel Teruel, presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza, mientras la secretaría corresponde a José Miguel Sánchez, director general de la Cámara. La gerente de la Fundación es Isabel Lecina, hasta entonces directora del Área de Formación e Innovación de la Cámara. Los tres, junto con otros cuatro vocales, componen el Patronato de la Fundación. Patronato que cuenta, asimismo, con cinco patronos de honor: Pilar Muro, presidenta del Grupo Hospitalario Quirón, Jorge Roehrich, consejero delegado de La Zaragozana, Amado Franco, presidente de Ibercaja, César Alierta, presidente de Telefónica y Fernando de Yarza, vicepresidente de Heraldo de Aragón.

La nueva institución cameral difundirá la historia mercantil de Aragón, a través de las empresas que la han protagonizado. En las dos primeras ediciones (2006 y 2007) de la Medalla Basilio Paraíso a Empresas Centenarias, la Cámara de Comercio distinguió la trayectoria de 44 compañías de Zaragoza y provincia. En 2008 se ha celebrado la tercera edición del Premio. Estas empresas centenarias reconocidas por dicha Medalla figuran entre los principales beneficiarios de la Fundación, así como el conjunto de las empresas familiares de Zaragoza.

En enero de 2009 se ha llevado a cabo la presentación oficial de la Fundación, al tiempo que se inauguraba una exposición sobre la figura y la obra de Basilio Paraíso en la sede cameral, acto en el que se descubrió un busto de Paraíso en el atrio exterior del edificio. En mayo de este año la Fundación ha organizado en la Cámara de Comercio de Zaragoza la presentación de la publicación colectiva Grandes Empresarios Aragoneses, *promovida por LID Editorial empresarial.*

Luis Germán Zubero

Grandes empresarios aragoneses

Aunque desde los años ochenta se ha producido en España un importante desarrollo de los estudios sobre empresas y empresarios, vinculado «a la recuperación de la figura del empresario y la empresa como protagonistas centrales del crecimiento y del cambio económico», todavía los estudios de Historia Empresarial en Aragón –que cuenta en Zaragoza con Facultad de Empresariales desde 1974– han sido escasos. Por ello, constituye una aportación novedosa la aparición de esta obra colectiva Grandes Empresarios Aragoneses, *dirigida por Luis Germán y promovida por la madrileña LID Editorial y su director Marcelino Elosúa, dentro del magno proyecto de Historia Empresarial iniciado en el año 2000 con* Los Cien Empresarios Españoles del siglo XX *(dir. Eugenio Torres) y continuado en la serie de monografías regionales (hasta ahora han aparecido las referidas a Cataluña y Valencia y son inminentes las de Madrid y País Vasco).*

Como señala en su prólogo, Vicente Salas Fumás, catedrático de Organización de Empresas de la Universidad de Zaragoza, «la publicación de este libro significa un gran avance para conocer mejor los rasgos singulares del tejido empresarial en Aragón, su gestación a lo largo del tiempo, la realidad presente y las perspectivas de futuro. El libro articula trabajos de varios colaboradores y sintetiza, dando forma y unidad, a un trabajo previo del profesor Luis Germán sobre la empresa y los empresarios aragoneses, gracias al cual resulta reconocible y con proyección de futuro un campo de estudio sobre Historia de la Empresa en la Universidad de Zaragoza».

La obra recoge una selección de 80 biografías de empresarios/sagas familiares empresariales que han desarrollado su actividad empresarial en Aragón desde la segunda mitad del siglo XIX hasta la actualidad, realizada por un amplio equipo pluridisciplinar compuesto por algo más de una treintena de colaboradores.

La presentación de este estudio académico en la sede de la joven Fundación Basilio Paraíso constituye un punto de encuentro entre estudiosos de la Historia Empresarial aragonesa y una institución empresarial que valora dichos estudios como uno de sus principales objetivos. Conexión que debiera reportar importantes beneficios futuros en el desarrollo del mejor conocimiento de la historia de la actividad empresarial en Aragón. Como indica el profesor Salas en el citado prólogo: «Aprender de la Historia, de los valores sociales y de los recursos colectivos que se han puesto a disposición del emprendimiento en Aragón será de gran ayuda para que en el presente y en el futuro se cultive el emprendimiento creativo como valor individual y colectivo en nuestra sociedad. La lectura de este libro proporcionará enseñanzas útiles para avanzar juntos en el emprendimiento y en la solidaridad».

Luis Germán Zubero

[Economía Aragonesa]

38

Publicación cuatrimestral de la Caja de Ahorros y M. P. de Zaragoza, Aragón y Rioja

iberCaja

[Servicio de Estudios]

ANTONIO SAURA ATARÉS EN IBERCAJA

Antonio Saura (Huesca 1930-Cuenca 1998).

Renombrado artista español, es sin duda uno de los más notables nombres que emergen en la España de la postguerra con gran trayectoria internacional. Se le considera como uno de los mejores pintores españoles de la segunda mitad del siglo XX.

Oscense de nacimiento, como consecuencia de la guerra, su familia se vio obligada a desplazarse por diversas ciudades españolas, hasta asentarse definitivamente en Madrid, al finalizar la contienda.

Sin formación académica, inicia su carrera artística como autodidacta a los 15 años, durante la convalecencia de una grave enfermedad que lo tuvo postrado cinco años. Es en este momento cuando comienza a escribir y pintar, trasladando a sus obras su vida interior y de fantasía en una versión juvenil surrealista.

Expone por primera vez en 1950, en la Galería Libros de Zaragoza y después en la Librería Buchholz de Madrid.

En 1952 se traslada a París donde indaga en las técnicas surrealistas, derivando hacia formas más abstractas y expresivas.

En 1957, forma en Madrid el grupo de vanguardia «El Paso» junto con Canogar, Feito, Millares, etc., del que también formaron parte los artistas aragoneses Pablo Serrano y Manuel Viola.

Su pintura es monocromática, utilizando sólo el negro o introduciendo marrones y grises, es figurativa y cargada de expresividad.

Organizó sus trabajos en series: damas, desnudos, autorretratos, curas..., siendo tambien notable su obra gráfica.

Fue nombrado Doctor Honoris Causa por la Universidad de Castilla–La Mancha, institución que dio su nombre al edificio que alberga la Facultad de Bellas Artes en Cuenca, ciudad en la que falleció en 1998.

La «Fondation Archives Antonio Saura» con sede en Ginebra, creada por sus herederos, custodia todos sus archivos –escritos, fotografías, pictóricos–, junto con una colección representativa de su obra. Su objetivo es la divulgación de la vida y obra de tan insigne pintor.

Ibercaja conserva una muestra representativa de su obra, perteneciente a diversas épocas:

Dama (1958)

Gouache sobre cartulina de 65 × 52 cm, procede de la Colección Torralba.

La pieza se cree perteneciente a la serie *Damas* que el autor acometió en esa época.

Obra de espléndida y expresiva ejecución, aunque no se tiene constancia del modelo o referente utilizado por el artista.

Manda (1962)

Óleo sobre lienzo de 165 × 133 cm, fue adquirida en Ginebra en 1997.

Perteneciente a la serie *Damas,* compuesta por retratos femeninos.

Retrato imaginario de Goya (1984) *(El perro de Goya)*

De técnica mixta sobre cartulina, 70,5 × 50 cm, fue adquirida por Ibercaja en 1994, para completar la representación del autor en su colección.

Pertenece a la serie *El perro,* está basada en la obra de Goya del mismo nombre que se contempla en el Museo del Prado, autor al que admiraba y que influyó decisivamente en su obra.