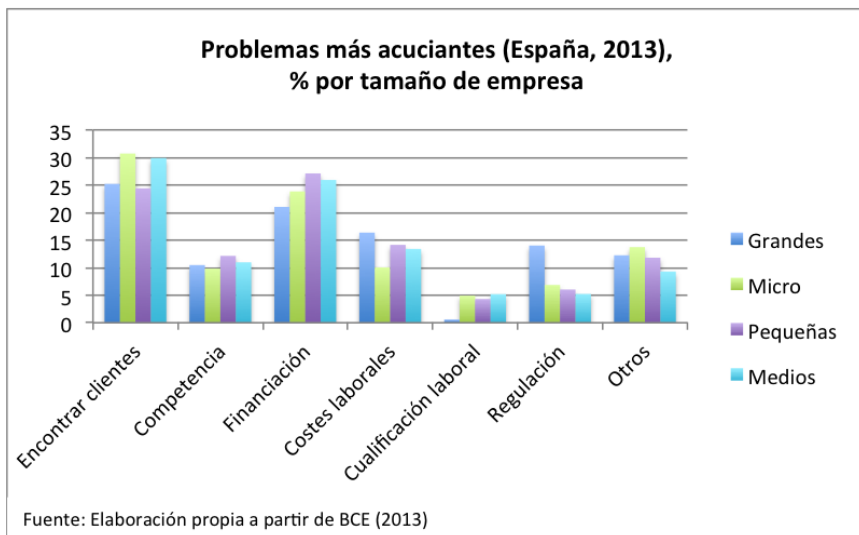


# LA TRANSICIÓN EN EL MODELO DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Alberto Garzón Espinosa

Según el *Survey on the access to finance of SMEs in the euro area (SAFE)* de abril de 2013 elaborado por el Banco Central Europeo (BCE), el principal problema que enfrentan actualmente las empresas españolas es la falta de clientes (28%), seguido de la falta de acceso a la financiación externa (24%) y, lejos, los costes laborales (12%) y otros problemas. Este perfil es parecido en todas las economías de la Unión Europea, pero varía según distinguimos entre tipos de empresas. Así, las grandes empresas muestran una preocupación menor por la financiación y la falta de demanda, y una mayor por los costes laborales y la regulación, que las empresas de tamaño más reducido.



Es fácil comprobar que el elemento salarial juega un rol muy secundario como "explicación" de los problemas de inversión empresarial, muy en contra del mantra oficial y de la teoría neoclásica. Por otra parte, el principal problema mencionado por las empresas está vinculado en España al reciente colapso del mercado interno, más que del externo, debido a la configuración del modelo de crecimiento económico imperante durante las últimas décadas. Y este colapso del mercado interno es un problema que afecta actualmente más a las empresas de tamaño micro y medio que a las grandes, que habitualmente tienen más posibilidades para acudir a los mercados de exportación (a pesar de que en España, según datos del Consejo Económico y Social, sólo un 3% de las empresas son exportadoras).

Sin embargo, y a tenor de las políticas económicas aplicadas por el Gobierno, y propuestas desde las instituciones europeas, puede afirmarse que estos problemas no van a hacer sino empeorar en el corto plazo. Conviene trabajar, más bien, con la hipótesis de que el objetivo real perseguido es lograr una transición desde un modelo de crecimiento económico basado en la demanda interna hacia un modelo de crecimiento económico basado en la demanda externa. Esta transición, muy lenta en el tiempo, es un resultado que se espera lograr con el hipotético éxito de las reformas estructurales y, muy concretamente, de las que tienen que ver con el mercado laboral.

## **DISTINTOS MODELOS DE CRECIMIENTO**

Como es sabido, todas las economías capitalistas tienen que crecer para poder reproducirse, lo que significa que tienen que encontrar espacios de rentabilidad empresarial que hagan atractiva la inversión. Esa rentabilidad puede encontrarse en el mercado interno (las propias familias, empresas y Estado son los compradores) o en el mercado externo (las compras vienen desde el exterior). Obviamente cualquier economía abierta opera en ambos mercados, pero siempre alguno de ellos es el motor fundamental.

Para entender esto podemos aproximarnos al tema por la vía del Producto Interior Bruto (PIB), que medido en términos de demanda es la suma del Consumo (C), la Inversión (I), el Gasto Público (G) y las Exportaciones Netas (E). En España este último componente, que es la diferencia entre lo que se exporta y lo que se importa, había sido negativo en las últimas décadas de modo que para crecer la economía había tenido que propulsarse con el resto de

componentes. Concretamente lo hizo a partir del crecimiento del consumo y la inversión vinculados al sector de la construcción. Pero cuando la burbuja pinchó, la demanda interna cayó y cayeron el consumo, la inversión y las importaciones de bienes y servicios. Eso condujo a la recesión y al inicio del proceso de ajuste.

En teoría económica los modelos *export-led* suponen que el crecimiento viene propulsado por las exportaciones, de modo que la capacidad de exportar bienes y servicios es la que empuja la inversión interna y la creación de empleo. Estos modelos se pusieron de moda en los años setenta en medio del renacimiento académico de la teoría neoclásica y del nuevo dominio de la teoría de las ventajas comparativas. Los países que adoptaron este modelo de crecimiento fueron Alemania y Japón en los años cincuenta y sesenta, pero especialmente importante fue el éxito de Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur en los años setenta. En los ochenta y noventa se extendió por Asia y por América Latina, siendo China y México los ejemplos más notables. Y ahora las instituciones internacionales (Fondo Monetario Internacional, Comisión Europea y Banco Central Europeo más concretamente) pretenden aprovechar la crisis para adaptar este modelo también a las economías de la periferia europea, es decir, a Grecia, Portugal y España.

Desde el punto de vista teórico, un modelo *export-led* obliga a los distintos países a buscar sus mercados de especialización o, dicho de forma coloquial, aquellos nichos de mercado en los que son los mejores en lo que hacen. Es lo que llamamos la teoría de las ventajas comparativas. La división del trabajo de Adam Smith, aplicada al espacio internacional, llevará, supuestamente, a un estado de mayor bienestar para todos los países.

Las críticas a este modelo son innumerables. En primer lugar, hay críticas dentro de la propia teoría neoclásica respecto al realismo de tal planteamiento (sobre todo porque suelen suponerse mercados de competencia perfecta y movilidad plena del capital). En segundo lugar, porque la especialización en determinadas ramas puede llevar a los países a sufrir un deterioro en los términos de intercambio (la famosa tesis de los estructuralistas de la CEPAL). Esto quiere decir que los países especializados en bienes de primera necesidad o básicos –como materias primas o industria textil– ven como la abundancia de oferentes (muchos países vendiendo lo mismo) lleva a una caída de los precios mientras que los países especializados en bienes de alto valor añadido –como industria tecnológica– mantienen precios altos. Esa relación empobrece en el

tiempo a los países *dependientes*. En tercer lugar, un modelo *export-led* conlleva una estrategia de empobrecimiento del vecino consistente habitualmente en disminuir los salarios para ser más competitivos. Ese efecto, generalizado, deteriora la demanda mundial y produce crisis de demanda. En cuarto lugar, existe la conocida como falacia de composición, que insiste en que a nivel mundial las exportaciones han de ser iguales a las importaciones y, en consecuencia, no todos los países pueden ser exportadores netos. Es decir, no todos los países pueden exportar más de lo que importan, con lo que buscar estrategias para que así sea es un imposible económico.

En todo caso, España no ha sido nunca un modelo *export-led* sino *demand-led* o alternativamente *debt-led*, esto es, propulsado por la demanda interna y concretamente por el estímulo que proporcionan las deudas. Esto queda reflejado en el comportamiento de la balanza comercial, la cual revela la diferencia entre las exportaciones y las importaciones. El saldo durante los años de burbuja inmobiliaria ha sido crecientemente deficitario. Hay que hacer notar que antes de la implantación del euro solía producirse una devaluación monetaria que permitía que las exportaciones fueran más baratas y las importaciones más caras (lo que ayudaba a corregir el déficit). Con la implantación del euro esta medida no era ya viable y el déficit se acumuló hasta que la crisis hizo retroceder las importaciones mucho más que las exportaciones. Desde entonces las exportaciones han crecido más rápido (un 15'4% en 2011) que las importaciones (un 9'6% en 2011). Hasta el punto de que en el tercer trimestre de 2012 se obtiene un superávit que ha servido al Gobierno para defender "los brotes verdes" actuales.

## **EL NUEVO MODELO**

Este desplazamiento de la economía desde un modelo *debt-led* hacia un teórico modelo *export-led* conlleva una serie de importantes implicaciones. Destacamos dos. En primer lugar, queda un enorme poso de deudas privadas y públicas que resultan del modelo de crecimiento anterior y que en un proceso de ajuste propulsado por la austeridad se alargan en el tiempo. En segundo lugar, la transición de un modelo a otro provoca un hundimiento del mercado interno al depender en su desarrollo del empobrecimiento de la economía nacional en aras de obtener ganancias de competitividad-precio.

Hay que recordar que, como consecuencia del estallido de la burbuja

inmobiliaria, los hogares y empresas están intentando reducir sus enormes deudas. Eso lo hacen incrementando sus ahorros o pagando deudas poco a poco, por lo que en conjunto la demanda agregada cae (cae el consumo y la inversión) y el crecimiento económico se resiente y la economía entra en recesión. En este punto la política monetaria es inútil (la famosa trampa de liquidez de Keynes) porque ni las familias ni las empresas quieren pedir prestado dinero, sea el tipo de interés el que sea. Por eso todas las inyecciones de liquidez que hace el BCE fracasan: se quedan en los depósitos del propio BCE y no salen a la economía real. De hecho, tampoco se dispara la inflación porque ese dinero no llega a la economía real. Lo que viene es una espiral deflacionaria donde todos los agentes están desapalancándose (reduciendo sus deudas respecto a lo que tienen). Y este proceso continúa hasta que el sector privado satisface todas sus deudas o hasta que la economía entra en una profunda depresión.

En escenarios como este, las políticas de austeridad sólo agravan el problema. Nada es peor que la austeridad del Estado cuando los agentes privados están reduciendo sus deudas. Lo que provocan esas políticas es una aceleración de la espiral deflacionista, tras lo cual el déficit de los Estados continúa aumentando. Eso lleva a nuevos recortes y a una carrera sin fin. Pero el propósito del Gobierno y de los artífices de la política económica no es el de acelerar el proceso de desapalancamiento financiero o el de resolver los problemas de demanda de las empresas sino establecer las condiciones estructurales que permitan asentar el nuevo modelo de crecimiento *export-led*. Y esas condiciones son fundamentalmente de tipo laboral, es decir, implicando ajustes salariales.

En definitiva, el proceso de ajuste de la economía española está pivotando sobre el retroceso de los sectores otrora dominantes, como son el sector de la construcción (tanto en bienes como en servicios), y con el soporte del sector turístico que de momento está aguantando.

Por otra parte, esta dinámica descrita, de transición de modelos, es el resultado de dejar al libre mercado diseñar nuestro modelo de crecimiento. La consecuencia de depender de estos sectores marcará asimismo la naturaleza del mercado laboral, que será altamente flexible y volátil, y probablemente mucho más desigual en términos de renta. El sector turístico está enfrentado también a competencia, y el sector de bienes está siendo reconducido por la vía de la reducción de costes salariales. La OCDE ha documentado que en las últimas

décadas existe una gran divergencia entre los trabajos de alta cualificación y los de baja cualificación (asociados al turismo, por ejemplo), con importantes implicaciones sociales.

La trayectoria marcada por la economía española tiene altas probabilidades de chocar con los elementos planteados en la crítica al modelo *export-led*, pero incluso aunque fuera España uno de los pocos países en sobrevivir a la lucha competitiva el modelo resultante sería absolutamente indeseable desde el punto de vista social.

Con todo, se ha dejado de lado la alternativa de iniciar un proceso de reindustrialización que acerque la economía a una trayectoria más estable y basada en el alto valor añadido, permitiendo una mejor distribución de la renta entre capital y trabajo. Una economía que no sea *export-led*, con todo lo que ello conlleva, sino *demand-led* y con un proceso de crecimiento autocentrado. Claro que esta vía alternativa implica una reestructuración de la arquitectura institucional europea, cuestión que, dada la correlación de fuerzas actual, no parece muy probable.