

IV

ECONOMÍA

LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA ESPAÑOLA*

por el Académico de Número

Excmo. Sr. D. Enrique FUENTES QUINTANA

1. Los dos términos más utilizados para referir la situación de la economía española, a lo largo del año 1993 y en los meses transcurridos del actual de 1994, han sido los de *recesión* y *recuperación* económicas. Dos términos empleados en el lenguaje ordinario de forma imprecisa pero que asocian ideas y evaluaciones personales claramente opuestas: las pesimistas que acompañan a la recesión, las esperanzadoras que suscita la recuperación. No puede extrañar, en consecuencia, que cuando una economía padece la que se califica como situación recesiva, la sociedad que la vive anhele la llegada de la fase de recuperación para abandonar la triste compañía de expectativas y datos negativos propios de toda recesión económica. Esta circunstancia explica que el mensaje más repetido en una economía dominada por la recesión sea el de «hemos tocado fondo» para referirse a la situación que se alcanza cuando las expectativas de quienes interpretan la vida económica y los indicadores objetivos que aprecian sus variaciones dejan de empeorar y anuncian el abandono paulatino del fondo de la situación recesiva y del cerrado horizonte pesimista que la domina.

La economía española ha vivido el año 1993 una fase de recesión económica profunda, la más importante en los últimos treinta años, por lo que el anuncio de la llegada de la recuperación se ha convertido en el deseo generalizado de su sociedad y en el objetivo dominante de su política económica.

* El contenido de este trabajo se expuso en la Sesión Ordinaria de 8 de marzo de 1994. Sus cifras se han actualizado a septiembre de 1994.

¿Es este deseo social y político de la recuperación económica española un objetivo posible? ¿Qué variables y comportamientos condicionan su consecución. cuáles lo obstaculizan o lo impiden? Obtener respuestas fundadas en el conocimiento económico a estas preguntas, que creemos se hace actualmente nuestra sociedad, es el propósito al que se dirigirán las intervenciones de los Académicos de la Sección de Economía en ésta y en las sucesivas Sesiones a su cargo. Al asumir el riesgo de ofrecer respuestas a esas decisivas preguntas me importa destacar el ánimo compartido con el que esa tarea se emprende: afrontar —y no eludir— un problema prioritario de nuestra sociedad, en cuyo planteamiento adecuado y búsqueda de posibles soluciones se decide nuestro futuro y hacerlo desde una reflexión responsable avalada por el análisis y la mejor interpretación económica a nuestro alcance de los hechos disponibles.

He entendido que mi papel, en esta tarea anual de la Sección de Economía de la Real Academia, es el propio de una *introducción general* que sirva de marco de referencia a los análisis más detallados que darán su argumento a las restantes intervenciones.

La tesis a la que responderá mi exposición y cuyo adelanto trata de facilitar su seguimiento y discusión por los señores Académicos, parte del reconocimiento de que la *recuperación duradera* de la economía española solo será posible si se cumplen tres condiciones:

1.^a Conocer la situación actual de la economía española en los hechos objetivos y en la interpretación subjetiva de los mismos por la sociedad que la vive.

2.^a Disponer de un diagnóstico de las causas que pueden contribuir a explicarla y mejorarla.

3.^a Evaluar las posibilidades de aplicar una política económica que, basada en el conocimiento de los hechos y en el diagnóstico de sus causas, pueda fundamentar la recuperación duradera que todos deseamos.

De modo que mi exposición responderá así a la magia del número tres: *describir* la situación actual de la economía española, *analizarla* con el apoyo del conocimiento económico para obtener un diagnóstico fundado y *evaluar* las posibilidades de aplicar las medidas de una política económica eficiente al servicio de la recuperación.

2. Mi punto de partida será, así, el de inventariar y describir los hechos que definen la situación actual de la economía española. Hechos objetivos, en primer lugar, tal y como los perfilan los indicadores económicos disponibles y estimación subjetiva de estos hechos, en segundo lugar, tal y como los valoran los agentes económicos —familias y empresas— y la opinión de los ciudadanos.

Los hechos objetivos que definen la situación actual de la economía española deben contemplarse desde la perspectiva que ofrecen los datos que la definen

a partir del inicio de la desaceleración de su crecimiento y actividad en la fase que comprende el año 1991 y el primer semestre en 1992, que continúa en la etapa de recesión productiva del segundo semestre de 1992 y en los primeros meses de 1993, seguida de un estancamiento recesivo prolongado en los últimos trimestres de 1993, año que concluye con atisbos y síntomas de reactivación económica que se confirmarán en los meses transcurridos de 1994.

Entender la situación económica actual de recuperación precisa valorar, ante todo, el largo proceso de desaceleración y recesión que la precede para conocer el punto de partida y las posibilidades de superarla. Contemplados los valores de las principales magnitudes económicas en la etapa recesiva del ejercicio de 1993, cinco partidas permiten describir esa situación partida de nuestra economía: 1.^a) La caída de la producción. 2.^a) El retroceso histórico del consumo privado. 3.^a) El desplome de la inversión, a la que ha acompañado la caída del empleo. 4.^a) La existencia de los desequilibrios que se registran en tres frentes: en los mercados de bienes y servicios (apreciados por la tasa de inflación), en las cuentas públicas (valoradas por su déficit) y en el mercado de trabajo (atendiendo al comportamiento de los salarios, de los precios y de la productividad del trabajo que concluyen en la destrucción de empleos y en el crecimiento del paro). 5.^a) El desarrollo espectacular de las exportaciones, la caída de las importaciones y la reducción del saldo desfavorable de la balanza de pagos por cuenta corriente.

Demos cantidades a estas cinco partidas según los datos disponibles. La presentación de esos valores que el Cuadro n.º 1 ofrece, se refiere a los datos trimestrales y media anual para todas las series, con excepción del déficit público que registra las cifras anuales. La situación de 1994 se refiere a los dos primeros trimestres y a su media semestral según los datos disponibles.

La marcha de la producción se aprecia según el comportamiento del PIB. Desde mediados del 91 se registra un estancamiento del crecimiento productivo que finaliza en sus cortos valores positivos de 1992, presentando ya en su último trimestre tasas negativas que dominan todo el año 93 que ha concluido con un crecimiento negativo medio de 1 punto porcentual del PIB. El que se ha denominado anteriormente retroceso *histórico* del consumo privado de las familias está presente solo desde 1993 pero con un importante crecimiento negativo e histórico del -2,3 por 100. Caída *histórica*, se afirma, porque las series disponibles de las estimaciones anuales de Contabilidad Nacional no presentan en el pasado valores negativos semejantes. El desplome final de la inversión en 1993 anuncia ya sus primeros síntomas de debilidad en 1991, entrando en números rojos permanentes a lo largo de 1992 que finaliza con una caída anual del -3,9 por 100, anticipo de su derrumbamiento hasta el -10,3 por 100 de 1993. Asociado a esa caída de las inversiones aparece el dato más dolorosamente negativo de los que componen el balance de la situación económica: la destrucción de empleos presente desde el último trimestre de 1991 y en todos los trimestres de 1992, con re-

Cuadro 1
INDICADORES BÁSICOS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA ESPAÑOLA

	Tasa de variación interanual (%)																	
	1991				1992				1993				1994					
	I	II	III	IV	AÑO	I	II	III	IV	AÑO	I	II	III	IV	AÑO	ITR.*	ISM	
I. INDICADORES OBJETIVOS:																		
1.	COMPORTAMIENTO DEL PIB																	
2.	CONSUMO PRIVADO																	
3.	a) INVERSION																	
	b) EMPLEO																	
4.	LOS TRES DESEQUILIBRIOS																	
a)	Inflación (IPC.)																	
b)	Cuentas Públicas (déficit público)																	
c)	Mercado de trabajo:																	
	— Crecimiento salarial (por persona)																	
	— Productividad aparente																	
	— Coste laboral unitario																	
5.	SECTOR EXTERIOR:																	
a)	Exportación (bienes y servicios)																	
b)	Importación (bienes y servicios)																	
c)	Saldo balanza de pagos (CTC)																	
II. INDICADORES DE OPINION																		
a)	Sentimiento del consumidor																	
b)	Confianza industrial																	

Fuente: Contabilidad Nacional Trimestral (INE). Encuesta de Población Activa (INE). Aduanas. Banco de España, EUROSTAT y Ministerio de Industria.

troceso anual de -1,9 puntos que, en 1993, aumentaría hasta el -4,3 por 100 (lo que ha supuesto la pérdida de 422.000 empleos).

La situación de los tres fundamentales desequilibrios, antes mencionados, presenta datos elocuentes en el primero de ellos, ya que la inflación ha mostrado una fuerte resistencia a su descenso por debajo del límite del 5 por 100 anual, pese a la desaceleración productiva de 1991 a 1992 el crecimiento del IPC no baja del 5,9 por 100 en 1991 y 1992 y la recesión existente en 1993 sólo reduce la inflación en 4 décimas del 5 por 100 (4,6 por 100). Lo que significa el registro de una inflación diferencial con la CE de 1 a 2 puntos porcentuales. Las cuentas públicas arrastran déficit constante en sus liquidaciones anuales que se elevan en 1993 hasta más allá del 7 por 100 del PIB. Los mercados de trabajo, en fin, revelan su desequilibrio a través del registro de tres valores: los salarios creciendo a más del 8 por 100 en 1991 y 1992, esto es, con tasas superiores al aumento de los precios (5,9 por 100 en ambos ejercicios) y de la productividad aparente del trabajo (2 por 100 en 1991, 2,8 por 100 en 1992), cifras incoherentes entre sí y con la propia situación de la economía. En 1993 los salarios crecerían a una tasa anual del 6,6 por 100, mientras la productividad aparente del trabajo lo haría al 3,4 por 100 y la inflación al 4,6 por 100. Esas cifras llevarían inexorablemente a la destrucción de empleos y a un aumento del paro hasta el 23,9 por 100 de la población activa española para restablecer el equilibrio entre salarios y productividad.

Junto a esos números rojos, que expresan los valores negativos de las partidas anteriores, surgen los valores positivos de las exportaciones de mercancías con aumentos del 15,4 por 100 que superan el crecimiento del comercio mundial (2,6 por 100) y la caída de las importaciones, consecuencia del retroceso de la producción interna y de sus precios más realistas debidos a la necesaria devaluación de la peseta. La exportación creciente de bienes y servicios del 93 (8,8 por 100) y la importación menguante de bienes y servicios del mismo año (-3,2 por 100) han permitido alcanzar, en 1993, un saldo de la balanza de pagos por cuenta corriente que ha corregido su alarmante propensión al déficit hasta situarlo en un -0,8 por 100 del PIB, bien distante del 3,2 y 3,3 por 100 de 1991 y 1992.

La recesión económica que manifiestan las partidas anteriores se vive por los agentes sociales —consumidores y empresarios— y por los ciudadanos desde unas valoraciones que es preciso conocer porque definen el ambiente económico del país que condiciona la salida de la recesión. A ese conocimiento contribuyen los indicadores del sentimiento de los consumidores y la confianza industrial de las empresas, cuyos datos revelan las encuestas de sus opiniones que ofrece el Cuadro n.º 1 en sus partidas finales. El índice de sentimiento del consumidor revela la presencia de un acusado pesimismo desde la segunda parte de 1992 que se sostiene durante todo el año 93 en valores negativos acusados. El indicador del clima de la industria responde a parecido comportamiento desde va-

lores más negativos en 1991 que el índice de sentimiento de los consumidores pero con tendencia muy semejante a los que expresan las opiniones de estos. Sin embargo, a partir de julio de 1993, el indicador de confianza de la industria desaceleza su comportamiento negativo (toca fondo) aunque mantiene aún sus valores adversos hasta finales del ejercicio del 94.

A esos dos indicadores de la confianza de familias y empresas pueden añadirse, para conocer las opiniones y actitudes de los ciudadanos ante la situación económica, dos recientes encuestas realizadas por CIRE¹. Tres revelaciones de las opiniones de esas encuestas me parecen importantes: 1.^a) La conciencia extendida de la recesión que se valora como grave y larga por el 66 por 100 de la población encuestada. 2.^a) El temor generalizado al paro como dato más destacado de la recesión (un 73 por 100 conoce a familiares y amigos en situación de desempleo y la mitad de la población teme perder su puesto de trabajo). 3.^a) Las acusaciones de los culpables de la recesión suscitan más acuerdo social que las medidas necesarias para superarla. La recesión tiene, para la opinión pública, tres responsables: el gobierno, el exterior y las empresas. Las medidas que merecen acuerdo para salir de la recesión se encuentran en la reforma de la Administración Pública (reduciendo sus dimensiones pero no sus gastos sociales) y en la reforma del mercado de trabajo que se acepta con tal de alcanzar un deseo prioritario de los ciudadanos: conservar el empleo por el que la opinión mayoritaria (un 54 por 100) está dispuesta a moderar los salarios y un 67 por 100 otras conquistas sociales.

En conclusión, y atendiendo a sus interpretaciones subjetivas, la recesión vivida por la economía española aparece dominada por dos rasgos preocupantes: 1.º) El *temor* de las familias y la *prudencia* de las empresas ante el futuro. 2.º) El *desconcierto* de los ciudadanos ante la ausencia de una política económica articulada y coherente, que integre las distintas medidas en un programa expuesto con claridad y comprometido públicamente por el gobierno.

Ese *temor* familiar al futuro se manifiesta en la caída de su consumo y el aumento de su ahorro por un arraigado *motivo de precaución* ante el riesgo elevado de perder el empleo. Por su parte, las empresas que han mejorado ligeramente su confianza —aunque la mantengan aún en valores negativos— no han decidido invertir todavía por su estimación elevada de las incertidumbres del futuro. De esta manera, las opiniones y expectativas temerosas y cautelosas de la sociedad constituyen una herencia de la recesión vivida en 1993 que condiciona el proceso de recuperación económica en 1994.

¹ Entidad sin fin de lucro creada por la Fundación Banco Bilbao-Vizcaya, Caja de Madrid y Bilbao-Bizkaia-Kutxa de investigación sociológica. Monografías núms. 28 (junio 1993) bajo el título de «Cultura política y económica» y 30 (noviembre 1993) sobre «La crisis».

Por otra parte, las ideas y opiniones de los ciudadanos sobre la recesión no facilitan la aceptación de una estrategia coherente para favorecer la recuperación económica que, además, no ha sido expuesta, comprometida y defendida con voluntad resuelta por el gobierno.

Los indicadores de la marcha de la economía en los meses transcurridos de 1994 han ido mostrando la lenta y difícil recuperación que debía lograrse desde la grave recesión vivida en 1992/1993 y que afectó, de forma tan profunda, a las valoraciones y decisiones de los agentes de la economía y a las opiniones de los ciudadanos. Es desde esa crisis profunda, que toca fondo en el segundo trimestre del 93 afectando a los indicadores objetivos y subjetivos de la economía, desde la que han debido reconstruirse las condiciones para cambiar la fase del ciclo económico español.

Los indicadores de la coyuntura en 1994 destacan como heraldo más significativo de la recuperación a las cifras del sector exterior y, como signos menos favorables, el difícil cambio de los componentes de la *demanda interna* —el consumo y las inversiones— cuyos descensos en 1993, cifrados en una caída de 3,9 puntos porcentuales, se habían convertido en intérpretes decisivos de la grave recesión padecida por la economía española.

Es hoy evidente que la recuperación de la economía española se inició por donde debía: en el sector exterior. Y con un vigor desconocido en el pasado que revelaba el modelo de desarrollo económico por el que España había optado en 1985: su integración en la Europa Comunitaria. En efecto, esa decisión histórica a favor de la integración europea de la economía española suponía afianzar el que nuestro compañero Juan Velarde ha denominado un *modelo abierto* para orientar nuestra estrategia de desarrollo

Un modelo que apuesta por la *apertura exterior* de la economía para ganar, con un crecimiento del mercado y una multiplicación de los intercambios, las oportunidades de su progreso. Ese *modelo abierto* que España inicia, con limitaciones, en el Plan Nacional de Estabilización Económica de 1959, es el que se compromete en el Tratado de Adhesión a la CE y el que opera desde marzo de 1986. La apertura exterior de la economía española, de 1986 a 1993, ha aumentado considerablemente (en más de 5 puntos porcentuales respecto del PIB) y se ha producido una desviación del comercio hacia la CE (el porcentaje de importaciones procedentes de la CE ha pasado del 35 por 100 en 1985 al 60 por 100 en 1993 y las exportaciones a la CE del 49 al 71 por 100).

Las lecciones de esa mayor interdependencia España-CE son dos: 1.^a) La situación económica española está condicionada por la coyuntura internacional a través de la situación económica europea. Dentro de la tónica de la coyuntura exterior europea, la gestión económica española podrá administrar, mejor o peor, sus oportunidades de crecimiento pero no podrá alterarlas radicalmente en el

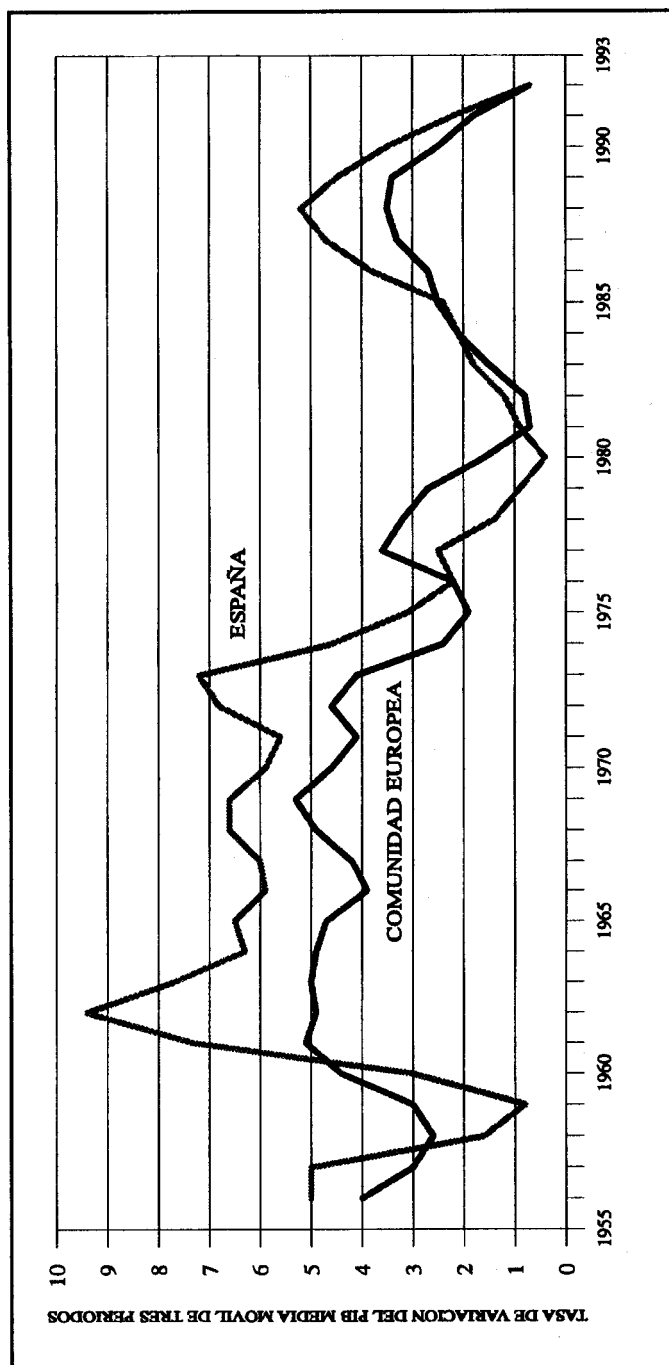
mundo globalizado e interdependiente que nos ha tocado vivir. No puede extrañar, por ello, que la recesión española del 93 se corresponda con la recesión europea en el mismo año. 2.^a) A esa primera lección debe añadirse una segunda. La experiencia disponible prueba que la economía española ha vivido con más intensidad las fases de la coyuntura europea: ha crecido *más* que la media comunitaria en las etapas expansivas y ha caído *más* en las etapas recesivas. No puede sorprender, por tanto, la mayor intensidad de la recesión española de los 90, respecto de la comunitaria.

El Gráfico 1 presenta claramente este doble fenómeno que tipifica la marcha de nuestra coyuntura. La sincronía y asociación de la coyuntura española con la CE aparece evidente en el Gráfico 1 y la aprecia la elevada correlación entre ambas series. El comportamiento más intenso de la coyuntura española es una propiedad que ratifica, asimismo, el Gráfico 1 que expresa los comportamientos de las series del PIB español y el de la CE.

Pues bien, el signo de la coyuntura europea comenzaría a cambiar en 1994. Un cambio hacia una recuperación que se ha ido revelando mucho más vigorosa de lo esperado y previsto en los análisis de la coyuntura. En efecto, a comienzos del ejercicio, el crecimiento esperado se cifraba en el 1 por 100 del PIB comunitario. Pronto esa previsión se alteraría al alza situándola en el 1.5 por 100 a finales del I Trimestre, elevándose a mitad del año, según los pronósticos generalizados, al 2 por 100, admitiéndose incluso la posibilidad de posteriores revisiones hasta llegar al 2.5 por 100.

Ese mayor crecimiento europeo constituiría un poderoso aval para empujar a la economía española hacia la recuperación deseada. Esa recuperación tenía así un camino trazado: el que mostraba el comportamiento de las economías europeas que la estaban logrando por las oportunidades ofrecidas por su sector exterior. Y este es el camino por el que discurriría también la economía española, con realizaciones sorprendentes, según muestran los indicadores disponibles. Como indican las cifras del Cuadro 1, las exportaciones españolas de bienes y servicios crecerían en 1993, en un 8.8 por 100, respecto de sus valores en 1992 (11,6 por 100 en bienes, 2,7 por 100 en servicios). Las importaciones de bienes y servicios, a consecuencia de la recesión, caerían en un 3,2 por 100 (-4,3 por 100 en bienes, 3,9 en servicios), tasa 10 puntos inferior a la de 1992. Un comportamiento del sector exterior que aportaría 2,9 puntos al crecimiento de la economía en 1993, lo que disminuiría la fuerte aportación negativa de la demanda interna sobre la caída del PIB, dejándola en solo el -1 por 100. Ese comportamiento positivo del sector exterior ha continuado con fuerza en 1994. En el primer semestre del año, en efecto, las exportaciones de bienes y servicios registrarían un nuevo aumento estimado en el 17,8 por 100, mientras que las importaciones volverían a sus valores positivos habituales como prueba su tasa de crecimiento del 6 por 100. Ese doble comportamiento del sector exterior permitirá asegurar un creci-

EVOLUCIÓN DEL CICLO ECONÓMICO AÑOS 1955-1993 Media móvil de tres períodos



miento del PIB del 1,7 por 100, según las previsiones dominantes para todo el año 94, siendo sus valores realizados en el I Semestre de 1,2 por 100, según muestra el Cuadro 1. De esta forma, es el sector exterior el que ha permitido sacar a la economía de los resultados recesivos de 1993.

Ese comportamiento favorable de la exportación en que, hoy por hoy, se fundamenta la recuperación española, tiene tras de sí razones poderosas. Las más evidentes residen en el tipo de cambio *realista* de la peseta tras las devaluaciones de 1993. La devaluación de la peseta ha permitido mejorar el margen de beneficio de los exportadores, como atestigua el aumento de sus precios en pesetas y, en parte, ha permitido, también, mantener/reducir los precios en divisas de las exportaciones a los que se ha pasado parte del margen de la devaluación, ganando así competitividad en los mercados exteriores. El valor más realista de la peseta, reconocido en 1993, ha cerrado una larga etapa crítica de la exportación española en que ésta perdió mercados y dejó en el camino a muchas empresas con vocación y capacidad exportadora.

Ahora bien, es evidente que *sólo* el realismo del tipo de cambio de la peseta no explica el despertar de nuestras exportaciones. Es justo reconocer que no todo ha sido especulación e «ingeniería financiera» en las actividades empresariales de los últimos años. Muchas empresas españolas no financieras han realizado en la fase expansiva de la economía (1985-1989) un fuerte esfuerzo inversor, a la vez que se han producido en ellas cambios organizativos derivados de la incorporación a las cúpulas directivas de profesionales jóvenes, con formación económica y empresarial adecuadas, que han dado origen a nuevas formas de administración más eficientes, a mejoras sustanciales en la calidad de los productos y a incrementos significativos en la productividad. El test final de este importante proceso de transformación empresarial es, lógicamente, el aumento registrado en la cuota de mercado de la exportación española en el comercio mundial a través de una vigorización de las exportaciones que no se regala a ninguna empresa sino que debe ganarse con el arma de la competitividad. Si la prueba de la competitividad de las empresas reside en probarla con la exportación, no cabe duda de que la empresa española ha revalidado su competitividad como lo demuestran sus ganancias en el mercado internacional.

Donde la recuperación económica se hace más difusa —vista a través de los datos disponibles de 1994— es en el comportamiento de los componentes fundamentales de la *demanda interna*, esto es, en el *consumo de las familias* y en las *inversiones de las empresas*.

El *consumo de las familias* rompió, en 1993, el crecimiento constante que se había registrado —año a año— hasta entonces. El hecho de que el consumo de las familias registrara una caída profunda del -2,3 por 100 en términos reales, manifiesta, con toda claridad, ese cambio, en principio sorprendente, de su comportamiento histórico. Sin embargo, ese hecho estadístico sorprendente consti-

tuía una respuesta coherente de las familias a los factores que condicionan sus gastos de consumo. En primer lugar, en esa conducta pesaban las perspectivas pesimistas sobre el empleo que afectan a las rentas derivadas del trabajo y una valoración, negativa también, de la evolución futura de la economía nacional, valoraciones recogidas en el desplome del *índice de sentimiento de los consumidores* en la segunda parte de 1992, del que no se ha recuperado con claridad en las encuestas posteriores a las familias (años 1993 y parte de 1994). Solo la última encuesta realizada, en junio del 94, parece corregir el comportamiento anterior, si bien con muy poca firmeza (el índice mejora en solo 3 puntos sus valores del I Trimestre). Por otra parte, estaba el endeudamiento mayor de las familias heredado de la etapa expansiva 1985-1992 y la caída de su tasa de ahorro para sostener el gran aumento del consumo en esa etapa de expansión. Un comportamiento que debió revisarse a la luz de las expectativas pesimistas sobre el empleo y la producción futuras por las unidades familiares a que obligaba la llegada de la recesión 92-93. No puede extrañar que, en esta circunstancia, las familias ajustaran a la baja su consumo y decidieran aumentar su ahorro *por motivo precaución* en una cuantía del orden del 12 por 100 que se colocó en activos financieros líquidos, rentables y con menor presión fiscal (los fondos de inversión fueron el activo preferente elegido por las familias junto a los depósitos en moneda extranjera). Colocaciones que acentuaban el carácter precautorio y la desconfianza en el futuro que dominó a las expectativas familiares. La caída del consumo familiar afectó, fundamentalmente, a la compra de bienes duraderos que cayeron en más del 10 por 100 (automóviles, equipo del hogar). Pero, también, descendió el consumo de bienes no duraderos de bienes y servicios en torno al 1 por 100, lo que afectó intensamente a la demanda nacional y a la producción interna. No puede olvidarse que el consumo de las familias supone dos tercios de la demanda nacional.

¿Ha variado ese comportamiento negativo del consumo de las familias en 1994, tonificando la demanda nacional y vigorizando la producción interna? Los indicadores disponibles a la altura del mes de junio suministran una información que arroja luces y sombras sobre ese comportamiento del consumo familiar. Luces que dominan en las cifras de matriculación de automóviles que apuntan, en el primer trimestre de 1994, a un cambio positivo del consumo de las familias, ciertamente estimulado por la operación *renove* de la compra de vehículos. En igual sentido se comporta la importación de bienes de consumo. Las sombras las arroja el indicador de ventas en grandes superficies, con tasas negativas en el primer semestre, aunque inferiores a las de 1993 y los datos de la errática Encuesta Continua de Presupuestos Familiares con caídas en el consumo en el I Semestre de 1994 de -1.4 por 100.

Algunos análisis de coyuntura confían en que el comportamiento del consumo de las familias aumente en el futuro, basándose en la disponibilidad de aho-

rrero acumulado en 1993 que puede aumentar el gasto de consumo, pese a que la renta disponible de las familias no haya aumentado en 1994. Algo de esto parece estar ocurriendo, toda vez que las mayores compras de bienes duraderos que confirman los indicadores disponibles deben estarse financiando a costa de los ahorros acumulados en 1993. Sin embargo, resulta difícil creer que el aumento del consumo se extienda y vigorice rápidamente, a lo largo de 1994, dada la desconfianza vigente de las familias en este año que, como muestra la experiencia, condiciona sus gastos. Las mejores expectativas de los consumidores sobre el futuro se convierten, así, en una variable decisiva del comportamiento de magnitud tan importante de la demanda interna. Y ese clima de optimismo no se vive aún por las familias españolas.

La etapa recesiva del ciclo de la economía española ha ofrecido su comportamiento más negativo en la *inversión privada* de la que depende, crucialmente, el empleo. Resulta hoy evidente que la sociedad española no creará en la recuperación mientras la inversión no presente tasas positivas de crecimiento y el empleo no mejore sustancialmente, lo que hasta la fecha no ha ocurrido puesto que los indicadores de empleo lo que muestran en el I Semestre es una tendencia a la disminución del paro registrado y un menor descenso de la afiliación a la Seguridad Social, signos de una ocupación mayor pero que aún no ha vencido los empleos perdidos en la recesión. Sin embargo, este cambio radical e instantáneo que la sociedad española desea, en ambas variables —inversión y empleo— no puede producirse en un corto período de tiempo porque los ajustes que precisa la materialización de esos deseos sociales reclama tiempo para que las decisiones de inversión se reemprenden por las empresas españolas, así como la adopción de medidas y comportamientos de los agentes sociales coherentes con esa tendencia deseada en las inversiones y en el empleo. Como antes se ha afirmado, los datos disponibles de la inversión en capital fijo muestran —por ahora— signos de crecimiento que minoran sus valores negativos del 93, pero que no manifiestan crecimientos positivos. Por otra parte, las inversiones en construcción están tocando fondo pero no crecimientos positivos por ahora.

Sin embargo, lo que sí puede afirmarse es que se han producido cambios importantes en las condiciones que ejercen influencia sobre las decisiones de inversión. Tres son las fundamentales: el descenso de los tipos de interés, la moderación de los salarios y los costes laborales unitarios, los efectos favorables de las reformas del mercado de trabajo y la importante recomposición de los resultados de las empresas en el primer trimestre de 1994, variables todas ellas que se orientan en el sentido correcto para afianzar las perspectivas favorables a un aumento de las inversiones. Sin embargo, la debilidad de la demanda interna mantiene, aún, una capacidad ociosa del capital instalado que no justifica alterar los planes de inversión empresarial. El esfuerzo inversor realizado por las empresas españolas en el inmediato pasado (1985-1990) ha elevado la capacidad produc-

tiva de la economía española en forma considerable. No es por ello extraño que, pese a las muestras de reactivación económica y a la evidente mejora de los resultados empresariales, éstas no se hayan transmitido aún, con vigor suficiente, sobre la demanda de inversión, mientras la capacidad ociosa de la economía mantenga —como aún ocurre— niveles elevados (la capacidad productiva utilizada se mantenía en el fin del II Trimestre de 1994 en el 74,6 por 100). Resulta, pues, claro que hasta que las empresas eleven el nivel de utilización de su capacidad en forma significativa y extraigan las mejoras de productividad que esa utilización más intensa de la capacidad instalada les permite, no será probable que aumente la demanda de inversión y esta se traduzca en una elevación de la capacidad productiva de las empresas.

De modo que la recuperación económica del 94, si se atiende a los hechos que conforman los indicadores de la coyuntura, descansa en el sector exterior y en un comportamiento de la demanda interna que, si ha corregido sus cifras negativas del 93, no lo ha hecho con la fuerza suficiente para aportar crecimientos positivos que contribuyan a impulsar el desarrollo de la producción. La mayoría de los análisis disponibles de coyuntura apuestan por un crecimiento *cero* de la demanda interna, que las previsiones más optimistas llevan hasta un crecimiento de solo décimas en el año. De esta suerte, la innegable recuperación de la economía en el 94 se fundamenta en el sector exterior cuya sola fuerza, contando con un crecimiento *cero* de la demanda interna, llevaría el crecimiento del PIB, en 1994, hasta un máximo del 1,7 por 100.

3. Contemplar desde ese presente la recuperación económica española, apoyada tan solo en el sector exterior y, por lo tanto, limitada, obliga a preguntarse por cómo asegurarla, intensificarla y extenderla en el tiempo. Dicho en otros términos: obliga a conocer el ciclo económico con el que nos enfrentamos para encontrar, tras su diagnóstico, las líneas estratégicas a que habría de responder una política eficiente para lograr el objetivo de conseguir la recuperación intensa y duradera que deseamos.

Esa estrategia que consolide e intensifique la recuperación del ciclo económico actual tiene un punto de partida obligado: la de situarla en el marco de una economía abierta por el que España ha apostado con su integración en Europa. Esa condición de partida plantea una exigencia para la recuperación económica y la salida de la recesión y es que esa pretensión no puede lograrse sin mejorar las *condiciones de competitividad de la economía española*. De modo que la recesión actual que padecemos no es una recesión cíclica simple de la que pueda salirse con una indiscriminada expansión del gasto impulsada solo por medidas de política monetaria y fiscal. Reclama la puesta en práctica de una *compleja estrategia de competitividad* que actúe simultáneamente en los múltiples escenarios en los que se decide la competitividad real de las producciones de una economía y cuya aplicación condiciona el futuro de la economía española a partir de 1994. La compe-

titividad de la economía española, condición inexcusable de una recuperación prolongada, viene urgida, así, por el *modelo abierto* de la integración europea.

Pero a la misma conclusión lleva —como ha afirmado el gobernador del Banco de España— el proceso de globalización de las estrategias empresariales vigente en la actualidad y en cuya virtud se produce un desplazamiento de las inversiones hacia los países con más bajos costes. Estos desplazamientos pueden ser especialmente negativos para países como España, en segunda línea del desarrollo económico, cuyas industrias responden, en general, a niveles tecnológicos modestos, en relación con los costes. Sin ofrecer ventajas de competitividad, la economía española no ganará oportunidades de desarrollo.

Se atienda, pues, a las condiciones impuestas por la integración europea o a la globalización de las estrategias empresariales, las ganancias de la competitividad se configuran como la alternativa para superar la recesión y asentar una recuperación duradera. Ahí reside el diagnóstico básico de nuestra situación económica.

4. Ganar competitividad para una economía es, ante todo, una tarea *compleja* pues son muchos los escenarios en los que se decide y numerosas y variadas las decisiones y medidas que es preciso adoptar para mejorarla. *Seis* son, al menos, los escenarios a los que debe atender la ganancia de la competitividad de cualquier economía, cuyo contenido trataré de desarrollar seguidamente:

I. El primero de ellos es el de afirmar las condiciones de su estabilidad. La desfavorable evolución de los precios españoles, en relación con los vigentes en mercados internacionales y, especialmente, los europeos —lo que los economistas llamamos *inflación diferencial* con la CE— constituye un pesado lastre para competir a corto plazo. Por otra parte, también resulta imposible, sin estabilidad, competir a medio y largo plazo porque sin un clima de estabilidad es imposible asegurar la continuidad de las inversiones y el funcionamiento eficiente de los mercados.

Esa estabilidad indispensable demanda de una economía la práctica de una política presupuestaria que discipline el crecimiento del gasto nacional, de una política monetaria que contribuya a afirmar esa tarea y favorezca un tipo de cambio realista de la peseta que atienda a los datos fundamentales de la economía y un comportamiento moderado de salarios, intereses y márgenes de beneficio. Esas condiciones elementales no han sido cumplidas por nuestra política económica de estabilidad. Su defecto capital y continuado ha sido realizar una *mezcla* muy desequilibrada de las decisiones que deben integrarla. Se ha aplicado una política presupuestaria permanentemente expansiva que se ha asociado a un déficit público omnipresente en todos los años vividos por nuestra democracia y hemos acumulado así una deuda pública que ha elevado sus niveles desde el 13 por 100 (a que ascendía en 1975) a más del 60 por 100 (que se alcanzará en diciembre de este año). Esa fuerza expansiva de la política presupuestaria no se ha programado ni ordenado. En gran parte ha sido consecuencia de aumentos no previstos

de gasto público facilitados por la *laxitud* de los mecanismos de nuestro presupuesto. Esa política presupuestaria *laxa y expansiva* ha tenido que ser compensada —para reducir la inestabilidad de los precios de la economía— con una política monetaria *rígida y contractiva* que ha obligado a aplicar unos tipos elevados de interés como freno al gasto. Esta combinación de política presupuestaria y monetaria ha sido muy costosa y no ha logrado, pese a ello, la estabilidad deseada.

Por otra parte, la fijación del tipo de cambio de la peseta no ha atendido, durante muchos años, a los datos fundamentales de la economía. Se ha mantenido una sobrevaloración de la peseta gracias a los elevados tipos de interés impuestos por la política monetaria como condición y garante último de estabilidad y para facilitar la financiación del déficit público que con una deuda rentable, seducía el ahorro de los no residentes. Esa decisión obligada de nuestra política monetaria, que desempeñaba en soledad sus deberes de estabilizar la economía por la disciplina de los tipos de interés, sostenía unos tipos de cambio sobrevalorados de la peseta que ocasionaban pérdidas importantes en la competitividad del sector exportador. El ajuste del tipo de cambio de la peseta, tras sus tres devaluaciones en 1993, parece haber corregido su perjudicial y costosa sobrevaloración. Sin embargo —y como ha advertido el gobernador del Banco de España— «nuestra inflación diferencial incorpora una rápida pérdida de competitividad, capaz si no se corrige, de anular al cabo de poco tiempo las ventajas transitorias derivadas de la devaluación del tipo de cambio». Revisar, por tanto, la *mezcla* inadecuada de una *política presupuestaria laxa y expansiva* y una *política monetaria rígida y contractiva*, constituye la primera y aún no cumplida condición para afianzar la competitividad de cuyo asentamiento depende la recuperación de la economía española.

II. El segundo escenario que decide la competitividad de una economía es el de las actuaciones tendentes a evitar la elevación de los costes relativos de los factores de producción. A este respecto la posición española presenta debilidades perceptibles a partir de los resultados que ofrecen tres mercados: el de trabajo, los mercados financieros y los de materias primas (en especial, el de energía).

El funcionamiento del mercado de trabajo en España ha venido acumulando un conjunto de críticas basadas en las pérdidas de competitividad que su regulación, o bien, su práctica, ocasionaban a nuestras producciones. Críticas que han discurrido en cuatro direcciones:

1.^a El sistema de determinación de los salarios y la financiación de la Seguridad Social han elevado los costes de trabajo por encima del aumento de los precios de consumo (intensificando, así, la inflación), han superado, ampliamente, el crecimiento de los precios de la industria (perjudicando, así, a su competitividad) y han inducido a una sustitución de trabajo por capital (creando, así, más desempleo). A ese comportamiento del nivel salarial y de los costes laborales no salariales (Seguridad Social), se han añadido otros dos aspectos —muy perjudi-

ciales para la competitividad de las empresas— y derivados ambos de la estructura salarial española, aspectos, por otra parte, muy relacionados entre sí: la débil —más bien nula— relación entre las variaciones de los salarios y la situación de las empresas (rigidez de salarios) y la escasa importancia de los componentes variables del salario percibido (poco más del 5 por 100 de las retribuciones de los trabajadores dependen del cumplimiento de objetivos de productividad y solamente un 15 por 100 de las grandes empresas españolas incorporan en sus convenios cláusulas de productividad para modular los pagos por salarios). Estos comportamientos son una consecuencia de la estructura centralizada de la negociación colectiva que no ha contado con la compañía de acuerdos salariales a nivel de empresa. Esta combinación ha llevado a subidas salariales de forma *homogénea* para todas las empresas y trabajadores, sin que ello se compensara por un crecimiento moderado de los salarios respecto a las condiciones de la economía. A ese marco de la negociación a nivel centralizado se ha añadido la estrategia seguida por los sindicatos. En materia salarial, ha consistido en presionar por el crecimiento de los salarios con toda clase de cláusulas de protección respecto de la marcha de los precios. En materia de empleo, la estrategia sindical ha residido en garantizar los empleos con contratos indefinidos. Esto es así —como afirmó el profesor Segura en su intervención del pasado Curso de la Real Academia— porque defienden los intereses de sus afiliados (los trabajadores con contrato ilimitado) y porque las elecciones sindicales se hacen entre los ocupados.

2.^a Las limitaciones impuestas por los sistemas de contratación, que elevan los *costes laborales implícitos* ocasionando, así, pérdidas en la competitividad de las empresas. Estas limitaciones de la regulación del mercado de trabajo, que ocasionan el aumento de costes laborales implícitos, son fundamentalmente tres: a) las que regulan y condicionan la decisión de alterar la cantidad de trabajo empleado por las empresas (costes de despido y autorización administrativa previa en expedientes de crisis o regulación de empleo). Los contratos ordinarios de duración indeterminada suponen unos costes de ajuste que, en la práctica, superan ampliamente a los vigentes en los países comunitarios. La excesiva rigidez de estos contratos ordinarios se ha intentado compensar con los contratos temporales (que superan 1/3 de la población asalariada frente al 5 por 100 en CE). Se ha creado, así, una *dualidad del mercado de trabajo* muy perjudicial que origina un conjunto de efectos negativos que deberían ser la base para *homogeneizar* las condiciones de contratación y aumentar las oportunidades para crear empleo; b) por otra parte, las regulaciones que limitan las decisiones de la empresa en la forma de organizar el trabajo (empleo por tiempo inferior al establecido legalmente, movilidad intervenida o dificultada respecto del puesto de trabajo o al lugar en que éste se desempeña —movilidad geográfica—, movilidades ampliamente limitadas en España por las arcaicas Reglamentaciones Nacionales de Trabajo). Todas estas restricciones tienen un punto en común: elevan el coste de uso del trabajo y

disminuyen, por lo mismo, su demanda; c) otras restricciones legales que actúan sobre los términos de los contratos (grado de detalle excesivo en la regulación que introduce restricciones innecesarias e inconvenientes para la organización productiva de las empresas).

3.^a Los sistemas de protección al desempleo, a través del pago de subsidios, presentan en el caso español dos defectos capitales: el fraude que padece su percepción y su interferencia con la asignación de recursos humanos, al reducir la búsqueda de empleo y al presionar sobre el nivel de salarios intensificando, así, su rigidez. Esta situación es especialmente perceptible en etapas de expansión económica (en España han coincidido aumentos en las prestaciones del subsidio de desempleo con fases de expansión y con disminuciones de la tasa de paro). Las reformas propuestas en el subsidio de desempleo destacan la necesidad de evitar el fraude y la de regular su percepción en función de la situación de la economía (disminuyendo su cuantía en etapas de auge o expansión). También se plantea el problema de que su percepción no demande la realización de una prestación por parte de los desocupados, lo que crea una situación que corrompe la moral del trabajo.

4.^a Las distorsiones ocasionadas por la regulación y funcionamiento del mercado de trabajo que se han enunciado, se ven agravadas por un sistema de intermediación en el mercado de trabajo poco eficiente, centralizado en el INEM cuyas propuestas de reforma se han sucedido en el tiempo y que encuentran una sólida fundamentación en dos direcciones. La primera, la de renunciar al monopolio de la intermediación en el mercado de trabajo del INEM, admitiendo la presencia de agencias privadas de empleo con la debida regulación. La segunda, la de dotar al INEM de una estructura y recursos que permitieran las intervenciones activas de empleo y la descentralización de sus actividades en las Comunidades Autónomas. Todas las opiniones técnicas sobre la economía española han coincidido que sin reformar esas características del mercado de trabajo, resultaba imposible ganar competitividad para nuestras producciones.

El *segundo* de los mercados que condiciona la competitividad de nuestras empresas son los mercados financieros que arrojan unos tipos de interés excesivos y carencia de fondos para la financiación a largo plazo. Dos datos que obligan a revisar las políticas de ahorro del país, el coste elevado de la intermediación financiera y a reducir el pesado fardo del déficit público que invade los mercados financieros presionando al alza los tipos de interés. Reformas todas ellas importantes para ganar competitividad.

Los precios de las materias primas y de la energía constituyen el tercer factor condicionante de la competitividad. Las encuestas de opinión entre nuestros empresarios destacan a los precios de la energía como un factor desfavorable que figura entre sus preocupaciones básicas para competir. Se trata, además, de un problema al que no da respuesta alguna el PEN vigente de 1991-2000 y cuya crítica

apenas ha suscitado comentarios con los que ganar una conciencia pública que inspire su corrección y ajuste, tal y como afirmaba y la pedía nuestro compañero Juan Velarde en la publicación de la Real Academia «España y la Unión Europea».

III. Un tercer escenario de la estrategia de la competitividad de una economía —y, por supuesto, de la española— es el complejo de los *servicios* cuyos elevados precios originan nuestra intensa inflación *dual* y ocasionan pérdidas de demanda de los bienes comercializables (básicamente los industriales). La liberalización e introducción de la competencia en los mercados de servicios y la defensa posterior y permanente de la competencia, constituyen dos actuaciones inevitables para poder competir.

IV. Cuarto y fundamental escenario de la competitividad de nuestra economía es el que define la eficiencia del sector público. El sector público administra hoy, prácticamente, un 50 por 100 del PIB en España (su simple cuantía indica la resonancia de sus actuaciones). Mejorar la productividad del sector público reclama un conjunto de actuaciones orientadas en cuatro direcciones:

A) Las dirigidas a aumentar la eficiencia real del gasto, mejorando las condiciones de su gestión, lo que implica el conocimiento de sus costes y su reducción.

B) La creación de una red organizada de infraestructuras que reduzcan los costes de las empresas y aumenten las oportunidades de la inversión privada y el comercio. Unos gastos de infraestructura que no pueden convertirse —como ha sucedido— en las partidas de ajuste presupuestario para intentar la reducción del déficit.

C) La mejora en la eficiencia de las empresas públicas acompañada de un programa de privatizaciones que brilla por su ausencia en nuestra política económica.

D) Reducir el fraude fiscal y evitar la actual beligerancia del sistema fiscal a favor del consumo y en contra del ahorro y de las inversiones arriesgadas.

V. El enfoque sectorial y empresarial de la competitividad, cuyo interés acenúan muchas opiniones disponibles, subraya la importancia decisiva de tres actuaciones que deben integrar una estrategia eficiente de la competitividad: las medidas tendentes a mejorar nuestro déficit tecnológico, las dirigidas a favorecer el desarrollo del capital humano y las orientadas a mejorar nuestro capital comercial.

Sobre el déficit tecnológico de España disertó en la Real Academia nuestro compañero José Angel Sánchez Asiaín, en una intervención en las Sesiones Ordinarias del pasado año, publicado en nuestros «Anales» de 1993. Sobre dos aspectos de esa intervención desearía reclamar la atención de los señores Académicos. El primero es la importancia del déficit tecnológico de España, del que no existe clara conciencia colectiva. Cualesquiera que sean los indicadores que se utilicen para apreciarlo, los resultados son abrumadores. En efecto, mientras el

PIB por habitante de España se sitúa en el 80 por 100 del PIB medio por habitante de la CE, los indicadores del déficit tecnológico España-CE son muy superiores. Así, por ejemplo, los gastos de investigación y desarrollo se mueven en España en valores del 0,82 por 100 del PIB que son duplicados por los realizados en el país con menor participación en la CE de esos gastos en el PIB dentro de ella. El número de investigadores y el personal auxiliar de investigación, por cada 1.000 personas de población activa, se sitúa en España en la mitad del país con menor dedicación de la CE. La contribución a la generación de innovación tecnológica, medida por el número de patentes registradas por nacionales o residentes, vuelve a repetir idéntica situación relativa: 15 por 100 en España, 30 por 100 en la CE. Y, en la balanza tecnológica, la cobertura española no supera la cuarta parte frente a las tres cuartas partes de la CE.

Corregir esa situación tan desfavorable define un campo de actuación necesaria que debería tener dos finalidades inmediatas: de una parte, la urgente necesidad de coordinar los esfuerzos de todos los agentes que integran el sistema tecnológico y científico del país (universidades, centros públicos de investigación, centros privados de las instituciones sin fines de lucro y empresas); por otra parte, es indispensable que el ámbito de actuación de la política tecnológica se atienda en su integridad, un ámbito que va desde la investigación básica hasta la difusión de las nuevas tecnologías en todo el proceso productivo.

La importancia del capital humano, como fundamento de la competitividad, acota un campo de responsabilidad destacada del sector público que corrija los defectos importantes de los procesos de educación en todos los niveles, especialmente en la educación superior y en la formación profesional. A esa mejora del capital humano deberían, también, sumarse la actuación de las propias empresas que deben contar, en este sentido, con el estímulo de la acción pública.

Algo parecido sucede con el capital comercial, que constituye un área sensible de la competitividad que comprende las políticas de imagen de los productos, el desarrollo de operaciones comerciales y de inversión exterior directa y la presencia de nuestras empresas en el mercado internacional. La promoción de la internacionalización de las empresas forma parte vital de esta política como fundamento del fomento de las exportaciones. Actuaciones, todas ellas, de una estrategia de la competitividad de imposible concreción y éxito sin contar con la colaboración activa de las empresas privadas.

VI. Un enfoque de la competitividad de importancia destacada consiste en situarla en el propio ámbito empresarial, lo que destaca de inmediato la importancia estratégica de la *diferenciación del producto* por parte de las empresas, basada en la actuación y el fortalecimiento de las llamadas inversiones en *intangibles* (conocimientos tecnológicos y consecución de innovaciones propias, política de recursos humanos, reputación de la empresa ligada a la calidad del producto y, sobre todo, a su marca). Inversiones que reclaman un largo período de madu-

ración, con mayor incertidumbre en sus resultados finales y con rentabilidades no siempre apropiables por las empresas que las realizan; todo lo cual eleva el riesgo de esas inversiones, lo que requiere contar con empresarios que asuman su realización en estas condiciones y que dispongan de una financiación apropiada. Esas actuaciones, respecto de la diferenciación del producto, deben de complementarse con una *segmentación de los mercados*, esto es, la presencia de las empresas en distintos lugares para aprovechar sus diferencias en costes, demanda y precio, en beneficio de la estrategia de la diversificación del producto. Una estrategia que tiene un campo de aplicación preferente en las industrias más dinámicas (las de demanda y contenido tecnológico altos) en las que la presencia y competencia de empresas multinacionales añaden un factor de dificultad adicional a la penetración de las empresas españolas, algunas de las cuales —pero solo algunas— han vencido la inercia de esos factores adversos mejorando, ejemplarmente, los resultados de nuestra exportación y de sus producciones.

5. Dos conclusiones fundamentales desearía obtener de la exposición realizada hasta aquí:

1.^a La situación recesiva de la economía española de los 90 no es la propia de un ciclo más de la que pueda salirse con simples medidas expansivas que aumenten el gasto nacional para impulsar la producción y el empleo. El modelo abierto, por el que España ha apostado a través de su integración en la CE, obliga a mejorar las condiciones de competitividad de nuestra economía para lograr una recuperación productiva duradera. A la misma conclusión lleva la contemplación de los problemas actuales de la economía española desde la perspectiva del proceso de globalización de las estrategias empresariales que domina en la actualidad el desplazamiento de las inversiones y la intensidad de los intercambios internacionales. España arriesga el futuro de sus procesos de inversión y la participación en ellos de la inversión extranjera si no logra mantener las condiciones de competitividad en sus mercados de bienes y servicios, mercados de factores productivos y si no desarrolla una política presupuestaria y monetaria convincente, capaces de restablecer la confianza en un comportamiento equilibrado y estable de nuestra economía.

2.^a La estrategia de la competitividad constituye una tarea compleja que he tratado de presentar refiriendo sus seis escenarios fundamentales y las medidas que en ellos deben adoptarse: estabilidad económica lograda por una mezcla afortunada de una política presupuestaria estricta y de una política monetaria más flexible que permita asentar tipos de interés menores; liberalización y competencia en los mercados financieros que permitan reducir los tipos de interés; reforma del mercado de trabajo que corrija la rigidez de los salarios y mejore las condiciones de empleo; vigilancia de competencia y precios en los mercados de materias primas y, especialmente, en el precio de la energía tan mal enfocado en el

PEN vigente; liberalización y mayor competencia en los mercados de servicios, eficiencia en el gasto público y la imposición, atención a la innovación tecnológica y a las mejoras del capital humano y comercial y atención, en fin, a la competitividad de las empresas ganada con la diferenciación de sus productos y la segmentación de los mercados en los que operan las empresas.

6. La pregunta final, a la que prometí referirme al comienzo de mi exposición es la de si esa estrategia compleja de la competitividad, en que se encierra el diagnóstico de la situación actual de la economía española, ha informado o no nuestra política económica para asentar la recuperación duradera que la misma promete.

La respuesta a esta pregunta decisiva es que la política económica española no ha aplicado, en totalidad y con decisión, los componentes de esa estrategia de la competitividad que he inventariado en la segunda parte de mi intervención. ¿Por qué?. El profesor Segura ha contestado con acierto: por la existencia de «divergencias importantes sobre la terapia de la competitividad» que manifiestan las actitudes de los agentes sociales (sindicatos y empresarios) y el gobierno en torno a las medidas y decisiones con las que ganar una mayor competitividad para nuestras producciones. Estas divergencias afectan a las medidas decisivas que deben componer la política de competitividad. En el campo de la política presupuestaria, los sindicatos consideran que el sector público no padece ineficiencias, sino insuficiencias que deben ser remediadas con una ampliación básica de los gastos en servicios sociales; que la empresa pública es un instrumento adecuado de política industrial que no se debe privatizar, sino administrarse con mayor participación de los trabajadores; que el mantenimiento del déficit público actual es compatible con los equilibrios básicos de la economía y que no produce efectos negativos sobre ésta. Las organizaciones empresariales se oponen radicalmente al carácter público de las actividades productivas y defienden como posible y necesaria una reducción decisiva del déficit público, con una contención y poda súbitas en el gasto público, aunque manifiesten, al mismo tiempo, la necesidad de una urgente reducción de la fiscalidad al servicio de una política de incentivos. El gobierno, en fin, afirma, con reiteración diaria, su deseo de reducir el déficit público, sin que sepa oponerse a las presiones sociales y políticas que elevan el gasto público —origen del déficit— y sin que la Administración pública revele la capacidad de gestión necesaria para mejorar las ineficiencias del gasto público y para controlar su crecimiento. No puede extrañar que, en presencia de esas encontradas actitudes, la política presupuestaria española no haya sido capaz de disciplinar sus actuaciones asegurando el marco de estabilidad económica que necesita, como ingrediente básico, la política de competitividad.

Las divergencias son igualmente profundas en la necesaria y nueva regulación del mercado de trabajo, pieza fundamental de una política de competitividad. Los sindicatos se han opuesto, con contundencia, a las reformas del mercado de trabajo que traten de eliminar sus factores de rigidez actuales. En la

formación de salarios, la defensa del aumento de los salarios nominales de los trabajadores con empleo se ha convertido en objetivo dominante, sin considerar la alternativa de ganar capacidad adquisitiva de los salarios por la disminución de los precios, argumentando —contra toda evidencia— que los salarios no afectan ni al empleo ni a la inflación, ni tienen relación con la competitividad. Se han opuesto a la movilidad funcional y geográfica de la mano de obra, a toda revisión de las condiciones y costes del despido y a las reducciones de plantilla y regulaciones de empleo en empresas públicas no viables. Han exigido, por otra parte, la eliminación de toda forma de contrato de trabajo temporal no derivado de causas técnicas o estacionales de la actividad de la empresa, urgiendo la concesión de aumentos en la tasa de cobertura del desempleo y en la cuantía y tiempo de su percepción, sin comprometer propuestas operativas que trataran de disminuir el fraude existente. Las representaciones empresariales han denunciado, con insistencia, las rigideces del mercado de trabajo solicitando su reforma, pues su situación actual constituye para ellas una de las motivaciones más importantes de la pérdida de competitividad, al elevar los costes del trabajo. El gobierno, en fin, ha afirmado la necesidad de esa reforma de nuestro mercado laboral y aunque la haya demorado con exceso y reducido las propuestas técnicas mayoritarias, ha terminado concretándola en las disposiciones, cuya aprobación final en 1994 constituye un paso loable y difícil en la dirección correcta que es preciso terminar de dar con la aplicación decidida de las nuevas disposiciones e incorporando las correcciones necesarias exigidas por la experiencia.

La liberalización de los servicios de las restricciones que la impiden y el afianzamiento de una competencia continuada en sus mercados ha merecido un informe comprometido y valiente del Tribunal de Defensa de la Competencia que no ha terminado plasmándose, por ahora, en las reformas legales que se precisan y que garanticen la liberalización de algunos servicios claves a los que el informe se refiere (telecomunicaciones, energía eléctrica, transportes y monopolios locales). Ni tampoco se dispone del prometido Presupuesto de Restricciones a la Competencia que tan útil sería para conocer el coste de mantener los privilegios que sostienen situaciones monopolísticas en los mercados. Animar la aprobación de estas propuestas del Tribunal de Defensa de la Competencia permitiría que el gobierno contara con realizaciones en la estrategia de la competitividad que tanto se necesitan.

Esas ausencias y limitaciones en la política española de la competitividad se registran, también, en el escenario del sector público que, hasta la fecha, ha aportado poco —si algo— en las inventariadas exigencias de reforma a que antes nos hemos referido. Y que, por esta vez, alcanzan una clara prioridad en la agenda económica de nuestra sociedad, algo que debería reconocerse por el gobierno.

La debilidad de las restantes políticas de competitividad —innovación tecnológica, inversiones en capital humano y comercial— y el planteamiento de la lu-

cha en los mercados basada en el valor del producto, se encuentra más bien en el campo de la empresa privada que en el de la actuación del sector público. Como ha afirmado nuestro compañero José Angel Sánchez Asiaín, existe una tendencia profundamente arraigada en la sociedad española a traspasar la responsabilidad a los poderes públicos en tareas económicas que afectan a las empresas y que son de su exclusiva iniciativa y responsabilidad. Estimular y reclamar esa iniciativa empresarial en campos como el de la innovación tecnológica, la formación de la mano de obra y el capital comercial, que constituyen componentes decisivos de la política de competitividad, debería convertirse en una tarea de la mayor importancia en España, que debería contar con apoyo público.

* * *

7. Cuando se concluye cualquier repaso responsable de nuestra situación económica en los días que corren de 1994, lo que más preocupa a quien lo realiza no son los datos objetivos que configuran una economía en recuperación que es posible intensificar y que, por ahora, no cuenta sino con las realizaciones positivas del comercio exterior. Lo preocupante está en el mundo de valoraciones y expectativas de la sociedad, dominada por el miedo al futuro de las familias ante los riesgos de perder su empleo, en la prudencia y abstención de las empresas ante las inversiones y en el desconcierto de los ciudadanos respecto de las medidas que pueden llevar a nuestra sociedad hacia su recuperación duradera. Un desconcierto que alimenta la división de los agentes sociales y del gobierno sobre la terapia de la competitividad que tanto necesitamos y sin cuya aplicación no lograremos una recuperación intensa y duradera. Los españoles no hemos logrado entendernos en las causas de la pérdida de la competitividad de nuestra economía, y el gobierno no ha sido capaz de ejercer su poder y desarrollar las tareas de información y de persuasión necesarias para justificar la conveniencia y urgencia de esta política, ganando para ella el futuro que la economía española necesita. Sin embargo, los hechos económicos son tercos, y su coste para la sociedad española es tan elevado que resulta difícil creer que la política de competitividad no consiga abrirse paso entre los intereses contrapuestos de los distintos agentes sociales y la falta de decisión del gobierno.

Tanto más cuanto que las ideas económicas que deben informar esa política de competitividad en España cuentan con un amplio consenso técnico hacia el que deberá gravitar el futuro de la política económica española. Si como John Maynard Keynes dijo en una oportunidad, son las ideas y no los intereses los que gobiernan el destino económico del mundo, a su opinión desearía acogerme para desear y creer en la recuperación económica española a la que se han referido mis consideraciones.

