



¿CRISIS? ¿QUÉ CRISIS?

El Síndrome Italiano

Introducción

Todas las crisis se parecen y todas son distintas. Uno de sus aspectos más comunes, además del rechazo de todo tipo de medidas dolorosas pero necesarias, es la negativa de la mayor parte de la población, de todos los políticos (siempre que no estén en la oposición) y de buena parte de los empresarios a reconocer que algo que se parece a un problema serio ha aparecido por el horizonte con fuerza incontenible. A todos, digan lo que digan, les pirra la continuidad y el más de lo mismo, y consideran que el que afirma que nada dura eternamente es un pesimista o un agorero, incluso un catastrofista, opinión de la que no se apean incluso cuando los hechos demuestran lo fundado de sus apreciaciones.

Así ha ocurrido esta vez también. Después de catorce años de expansión continuada—la más larga de la historia reciente--, de mantener ritmos de crecimiento muy altos, superiores como media al 3%, y a despecho de la existencia de problemas que en otro tiempo hubieran cortado de raíz cualquier expansión (una inflación diferencial, un déficit exterior monumental), nos habíamos acostumbrados a las buenas noticias. Y, sin embargo, era evidente que, al menos, la burbuja inmobiliaria no podía durar mucho más. Y sabíamos también que la vivienda era la locomotora que tiraba de todo.

Contra esta visión del problema, que ahora nos parece tan obvia, los portavoces oficiales han creado una doble línea defensiva. La primera fue asegurar que se trataba de una simple desaceleración. Casi ha transcurrido un año -más o menos desde agosto 2007- desde que ciertos nubarrones anunciaran el fin de una época, y podemos asegurar que estamos ante una crisis en toda regla que, si bien no va a alcanzar los niveles de destrucción de empleo a los que llegó la anterior crisis de referencia, la de 1993, plantea problemas no menos preocupantes. A corto plazo, es muy probable que la economía crezca menos del 2% en 2008 y menos de un 1% en 2009, algo que a todo el mundo le va a resultar difícil de asimilar. Vienen tiempos difíciles.



Pero ni siquiera ese es el verdadero problema. La verdadera amenaza es que la desaceleración se alargue y se convierta en un problema crónico, tal como ha ocurrido en Italia, donde un Estado ineficaz y corrupto se ha negado a afrontar la tarea de poner al día una economía a la que los aires de la globalización y de la disciplina monetaria europea han sentado muy mal.

Ignorando esa amenaza, que obligaría a todos a emprender reformas muy serias, el optimismo profesional y oficialista ha edificado una segunda línea de trincheras que viene a decir poco más o menos lo siguiente: es posible que se trate de una crisis y que experimentemos una caída de los ritmos de crecimiento (negarlo a estas alturas sería bastante estúpido) pero el ciclo contractivo va a ser breve, lo que quiere decir que nos vemos otra vez creciendo a ritmos del 3%, como antes, no más tarde de finales de 2010 o principios de 2011. Debatir esta afirmación es mucho más complicado porque estamos discutiendo acerca de lo que puede pasar dentro de dos o tres años, cosa que, a la velocidad con que transcurren los acontecimientos, resulta francamente atrevido.

Si la crisis va a ser breve no hay que hacer prácticamente nada sino esperar. Si la crisis va a ser de largo aliento, entonces hay que reaccionar de forma muy diferente. Habría que hacer evolucionar nuestro modelo de crecimiento en la dirección que se viene reclamando desde hace tiempo, hacia el conocimiento tecnológico y la innovación, eso que Pedro Luis Uriarte llama la segunda transformación. Y sería más difícil oponerse a la aplicación de reformas de gran calado pero altamente impopulares que, en cualquier caso, deberíamos haber aplicado hace tiempo pero que la propia expansión hizo menos urgente. Ahora las circunstancias vuelven a ponerlas en primer plano.

En definitiva, nos estamos planteando una pregunta importante: ¿estamos ante una crisis cíclica, en gran parte debida a circunstancias exógenas, o nos enfrentamos más bien ante el agotamiento del modelo económico?. Resulta evidente que el diagnóstico de la crisis, y su posible duración, son esenciales porque nos llevan a conclusiones sobre política económica y estrategia empresarial muy divergentes.

Algunos datos

De momento, los datos apuntan a una crisis de considerables proporciones. A estas alturas es evidente que la burbuja inmobiliaria ha pinchado. La construcción de nuevas viviendas ha



caído desde las más de 750.000 que se llegaron a alcanzar en 2006 a no más de 300.000 en la actualidad, una cifra más normal si se tiene en cuenta que a finales de año va a haber cerca de un millón de pisos sin vender. Según datos de la propia patronal, en estos últimos meses la venta de pisos señala caídas de más del 70%. Los precios empezaron por moderarse por debajo de la inflación, y ahora ya están bajando en términos absolutos, entre un 8% y un 15% según estimaciones de la propia patronal.

El boom de la vivienda deja un legado de familias endeudadas (el pago de las hipotecas se lleva el 45% de la renta familiar) y de inmobiliarias que van a tener que refinanciar sus créditos bancarios, en un panorama de garantías dudosas y suelo sobrevalorado que, en buena parte, puede seguir inactivo durante muchos años. A tenor de lo ocurrido, se puede asegurar que el sector, por mucho que se oriente hacia la obra civil o la vivienda social, no volverá a ser el mismo cuando se recupere. Para entonces, los precios de la vivienda habrán bajado al menos un 20% en términos reales, que es lo que el FMI asegura que están sobrevalorados los pisos en España.

El impacto de la crisis inmobiliaria sobre el resto de la economía es ya evidente. Sólo el consumo de cemento ha caído un 15%. La caída de ventas de muebles, electrodomésticos, cerraduras, enchufes o puertas afecta directamente a la Industria e indirectamente a otro de los caballos que tiraba del carro, la inversión en bienes de equipo, que va a derrumbarse a lo largo de 2008. Los Servicios, el sector que más empleo ha creado en el pasado, empleo de escasa cualificación por lo general, ha empezado a destruirlo a toda velocidad, lo que confirma que el consumo doméstico se ha contraído fuertemente, Los índices de confianza de las familias se sitúan en el punto más bajo de los últimos trece años. Por tanto, no sólo la Construcción destruye empleo, lo que quiere decir que la economía que el año pasado aumentó la ocupación en más de un 3%, casi 600.000 nuevos puestos de trabajo, puede aumentar el desempleo en otros tantos este año.

Es cierto que los salarios de los trabajadores fijos van a seguir subiendo y que el gasto público en obra civil e infraestructuras tratará de paliar en lo posible la caída de la Construcción, lo mismo que los incentivos fiscales del Gobierno tratarán de hacer lo mismo con el consumo de las familias, pero todo ello parece poco en relación al problema planteado. La idea que se extendió durante los meses pasados de que gracias al superávit presupuestario podríamos suavizar la crisis se revela ahora como de un optimismo interesado, dependiente de unas elecciones ante las que convenía parecer inmunes a una



crisis mundial que empezaba a resultar mucho más seria de lo que se había pensado en un principio.

Los Sindicatos, que suelen aumentar sus reivindicaciones cuando la crisis aparece por el horizonte, han reconocido que, a medio plazo, *“el ladrillo no tiene sustituto”*. Con una tasa de paro cercana al 10%, la más alta de la Europa avanzada, y con un incremento de la población activa disparatado (los inmigrantes no se han enterado que la economía española ya no crea empleo), la crisis económica se ha convertido en un problema social de considerables proporciones, y eso que no ha hecho más que empezar.

Buena parte de la crisis procede del exterior. Nos habíamos olvidado que la expansión de todos estos años se debió al impulso proporcionado por el euro, que no sólo garantizó durante un tiempo unos costes del dinero demasiado bajos, lo que está en el origen del boom inmobiliario, sino que proporcionó la liquidez necesaria para financiar el proceso, financiación no inferior el pasado año al 10% del PIB, el equivalente al déficit de balanza corriente. Pero el impulso exterior ha devenido en estrangulamiento. La crisis crediticia ha cogido a los bancos terriblemente endeudados, --la deuda externa de carácter privado no será inferior al 80 o 90 por 100 del PIB--, con compromisos de pago inmediatos, (la banca tiene que hacer frente a obligaciones exteriores no inferiores a unos 100.000 millones de euros este año), y necesitados de nuevos fondos con que refinanciar la deuda inmobiliaria. Sólo este problema cercena de raíz cualquier hipótesis de continuidad del proceso expansivo. El aterrizaje suave ha dejado de ser una alternativa. Incluso una crisis intensa pero breve empieza a parecer una utopía.

Los datos del crecimiento trimestral del PIB marcan la pauta de la crisis. La economía creció en el último trimestre de 2007 un 3,5% (cinco décimas menos que el primer semestre), y sólo un 2,7% en el primero de 2008. Un fuerte frenazo, tan fuerte que va a condicionar el crecimiento de 2008, que se situará entre el 1,5 y el 2 por 100, y eso siendo optimistas. Hace dos meses, la posibilidad de una recesión (crecimiento negativo) era rechazada unánimemente por los analistas. Como las cosas sigan deteriorándose así, empezará a ser algo más que una posibilidad.

Así que no estamos hablando de una desaceleración sino de algo mucho más serio. No es sólo el fin de la burbuja inmobiliaria ni el punto de inflexión de un ciclo económico que se termina; estamos hablando de una ruptura de la continuidad.



Una comparación

La situación es lo suficientemente grave como para que empecemos a establecer paralelismos con la crisis anterior, la de 1993. Todo el mundo se ha apresurado a asegurar que no hay punto de comparación. Aquello fue una recesión en toda regla. El PIB cayó un 1,3% y la tasa de paro se situó en los alrededores del 24%. Ahora no estamos hablando de una recesión sino de una fuerte caída de los ritmos de crecimiento y de tasas de paro que probablemente llegarán a la mitad de las de entonces. Aparentemente nada que ver. Y, sin embargo, la comparación resulta procedente como luego veremos. Entre otras cosas porque entonces y ahora nos enfrentamos al peor de los problemas: la balanza de pagos.

Cuadro nº 1 – Datos comparativos

Variables	1993	2009 (*)
PIB	-1,3%	0,5%
Precios	6%	4%
Déficit Balanza de Pagos (%PIB)	-0,5%	-9%
Déficit Presupuestario (%PIB)	-7,5%	-1,5%
Deuda Externa (%PIB)	60%	140%
Paro	24%	13%
Tipos de interés	14,5%	4%

(*) *Estimaciones*

En 1993 el déficit público llegó al 7,5% del PIB (un record histórico) y el tipo de interés básico del Banco de España se acercó al 15%. Pero lo que puso fin al crecimiento, como siempre, fue la balanza de pagos. El Gobierno tenía que haber sacado la peseta del Sistema Monetario Europeo, el antecedente del euro, y haber devaluado. Lo hicieron por nosotros los especuladores internacionales que habían juzgado sensatamente, mucho más sensatamente que el Gobierno socialista, que la peseta estaba sobrevalorada. Cuatro devaluaciones después y con un tipo de cambio mucho más lógico, pudimos salir a exportar con la competitividad restañada. Los tipos de interés, diseñados para sostener la peseta, cayeron drásticamente. La destrucción de cerca de un millón de puestos de trabajo produjo una breve pero importante moderación salarial. Y es que habían empezado a despedir a los hijos.



En apenas un año, la economía española estuvo preparada para reiniciar un período expansivo que ha resultado particularmente largo y productivo porque las empresas tomaron buena nota de los errores cometidos y se dispusieron a reducir al mínimo el endeudamiento bancario (propósito que no han mantenido con el tiempo y es una lástima), frenaron cuanto pudieron la contratación fija, hacia la que mantienen una desconfianza visceral, se especializaron y subcontrataron (lo más importante), y empezaron a tomarse en serio la Exportación. En sólo catorce años el país ha experimentado un cambio radical. Empezamos a parecer un país moderno.

El balance de aquella crisis es claro: durísima pero breve. Además, provocó cambios en la gestión de las empresas que han sido extraordinariamente positivos. No conocemos ninguna crisis que haya resultado a la larga tan rentable.

En la crisis actual, y a pesar de que muchos datos macroeconómicos son mejores que entonces, sobre todo en materia de déficit público y tipos de interés (ver cuadro anterior), el déficit de balanza de pagos es incomparablemente peor. En términos relativos es el peor de todos los países de la OCDE y en términos absolutos sólo es menor que el norteamericano.

Como no se puede vivir eternamente con un déficit exterior de estas dimensiones, hemos de afrontar unos de los ajustes más dolorosos que se pueden dar en economía, el que implica su reducción drástica. Por experiencia (1974-1985) sabemos que corregir un déficit de este tenor puede llevarnos diez años. Y es que la mayor parte de las soluciones aplicadas en el pasado, las que han ido resolviendo bien que mal el problema, pueden considerarse amortizadas. La inversión exterior está bajo mínimos. Los fondos estructurales de la Unión Europea empiezan a ser historia del pasado. En cuanto al turismo, todo el mundo es consciente de que no puede ir a más. Bastante hará si no va a menos.

Pero, sobre todo, antes teníamos una herramienta fundamental para este tipo de situaciones: la devaluación. Resolvía de un plumazo el crecimiento diferencial de precios y salarios y arreglaba de golpe el problema de competitividad. Las exportaciones nos sacaban del agujero con rapidez y limpieza. Como en 1994. Apenas un año después de la gran crisis, la economía volvía a crecer.

Esta es la gran diferencia con el pasado. Dentro de un año nuestras perspectivas seguirán siendo igual de malas que ahora si no peores. Y es que no sólo no devaluamos sino que



nuestra moneda, el euro, se está revaluando frente al dólar y otras monedas. Además, la salida de la crisis por la vía de las Exportaciones se compadece mal con la pérdida de competitividad que hemos sufrido, con el mediocre incremento de la productividad de estos últimos años, con las subidas salariales que estamos teniendo (los sindicatos no se habían enterado de que, al parecer, estábamos en plena moderación salarial) y con un panorama mundial francamente preocupante: unos tipos de interés que no pueden bajar debido a la inflación o a la crisis bancaria, el petróleo superando los 130 dólares el barril (y amenazando con que puede llegar a 200 dólares), el euro en torno a 1,60 dólares, y con Estados Unidos al borde de la recesión después de haber provocado un colapso crediticio monumental.

Una crisis bancaria que va para largo debido a la complejidad de la ingeniería financiera que hay que desmontar, a su íntima conexión con una crisis inmobiliaria que sigue agravándose, y a la desvalorización de los activos de empresas y familias que sigue a la caída del crecimiento. En otras palabras, lo que antes era una crisis financiera se ha convertido en una crisis real.

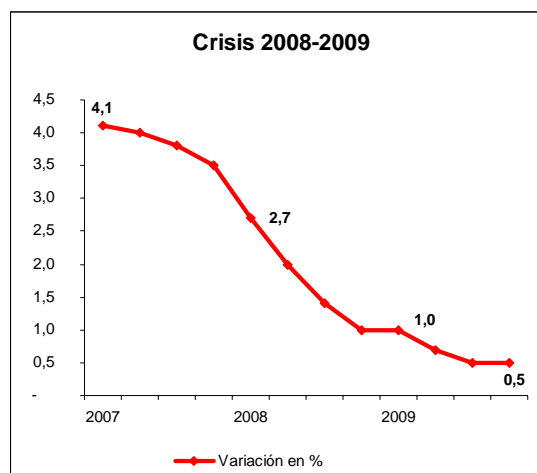
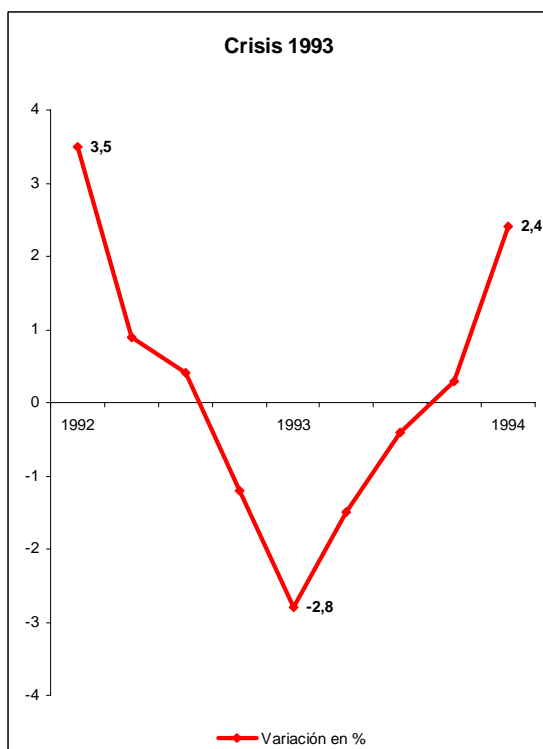
En España, puede ocurrir lo contrario, que la crisis inmobiliaria se transforme en una crisis bancaria: ¿qué va a ocurrir cuando las inmobiliarias comuniquen a sus bancos que tienen un millón de pisos sin vender? En Estados Unidos, el problema se produjo porque los vendieron a gentes que no podían pagar. Aquí puede repetirse el mismo problema porque ni siquiera los vendan.

Va a ser muy difícil que España recupere la cuota de mercado mundial que teníamos hace unos años (desde 2003 ha caído del 2,1% a 1,7%) en los que una demanda interna que crecía por encima del 5% hizo olvidar a muchos la necesidad de atender unos mercados ciertamente más complejos y difíciles pero que proporcionan estabilidad y crecimiento a largo plazo

Si comparamos la evolución de la crisis anterior, la de 1993, con la que previsiblemente vamos a seguir esta vez no resulta nada claro que nuestras cartas sean mejores. La crisis anterior tuvo una forma en **V** muy evidente: profunda pero corta. Esta va a tener forma de **U** con un tramo horizontal que se puede alargar mucho.



CRISIS EN V (1993) / CRISIS EN U (2009-XX)



Así que hay que plantarse una pregunta básica: ¿qué es peor, una crisis violenta pero breve, como la de 1993, o una crisis más suave pero mucho más prolongada?

Las reformas

Contrariamente a la impresión que se ha venido dando, estamos mal preparados para afrontar una crisis. No sólo el superávit fiscal se va a diluir enseguida sin resultados apreciables sino que tantos años de crecer y no reformar nada nos han convertido en una economía sin iniciativa. Para empezar, hemos perdido la costumbre de crecer poco, de sufrir dificultades.

¿Cómo van a reaccionar las empresas ante una demanda interna que apenas va a crecer durante varios años? ¿Cómo van a superar los problemas de liquidez en un mercado crediticio presumiblemente endurecido?



¿Cómo van a actuar unos bancos cuyo riesgo crediticio con el sector inmobiliario representa el 60% del total, si este no paga (156 procedimientos concursales relacionados con la vivienda en sólo un trimestre), y no obtienen nuevos recursos, o muy pocos, en los mercados internacionales? ¿Cuanto va a crecer el índice de morosidad si el euríbor sigue subiendo?

¿Cómo van a funcionar las Administraciones cuando en 2009 entren en déficit? ¿En qué medida pueden abordar una bajada de impuestos para corregir el exceso de presión fiscal? ¿Son capaces de moderar el gasto público? El pasado año, Alemania tuvo un superávit presupuestario por primera vez en 18 años. Lo consiguió con un aumento del gasto público del 1%. ¿Están preparadas nuestras Administraciones para algo parecido?.

¿Cómo van a reaccionar los trabajadores fijos cuando se les exija que los salarios, independientemente de la inflación, crezcan en función de la productividad y no más que la media europea? ¿Qué vamos a hacer con los inmigrantes?

Para afrontar los problemas hay que empezar por hacer un diagnóstico correcto de la situación. Contrariamente a la opinión de todos los políticos y bastantes economistas, no se debería minimizar el impacto de la crisis. Solbes, que con tanta habilidad supo “demostrar” que no estábamos ante una crisis, ha comenzado a asegurar que la economía española va a superar esta “desaceleración” partir de 2010. Si eso fuera así, Solbes no tendría que enfrentarse a nada que le pueda resultar desagradable. Le bastaría con esperar. El planteamiento típico de un prejubilado.

Esa es la razón por la que, después de asegurar que no había crisis, están empeñados en convencernos de que vamos a salir de ella inmediatamente. Algunos reciben alborozadamente la previsión del FMI de que España será el país que antes se recupere de la crisis, una opinión que parece desconocer un dato histórico: siempre hemos superado las crisis peor que el resto de Europa. De hecho, es más que probable que en 2009 estemos creciendo por debajo de la zona euro.

Por eso, cuando los políticos minimizan el impacto de la crisis cometen un triple error. Primero porque se equivocan gravemente a la hora de valorar la situación. Como ha hecho la vicepresidenta del Gobierno Vasco al asegurar que Euskadi podrá sortear la crisis sin



problemas. La vicepresidenta poco menos que imputaba a los medios de comunicación la responsabilidad de contribuir a la caída del consumo.

En segundo lugar, se equivocan porque la confianza de las familias y las empresas resulta afectada en mucha mayor medida cuando los políticos les mienten que cuando les cuentan la verdad, por muy desagradable que sea. Todos necesitamos saber a qué atenernos. Resulta evidente, por ejemplo, que los daños causados por la crisis inmobiliaria hubieran sido menores si el Gobierno hubiera llamado a la prudencia hace un par de años en lugar de asegurar que todo iba bien.

En tercer lugar, resulta un error minimizar la gravedad de la situación porque, de esa manera, la sociedad no va a aceptar las reformas económicas que hay que emprender, algunas de enorme calado. Algunos ya han empezado a oponerse a ellas sin haber sido siquiera planteadas.

Lo bueno que tiene la crisis es que desnuda la realidad y se cobra un precio muy alto si las decisiones se demoran. Tenemos problemas que el tiempo, el gran aliado de Franco, ni ha arreglado ni arreglará. El ejemplo más insigne es el de la Administración, mucho más grande y cara y no más eficiente, como se encargan de recordarnos una larga serie de escándalos. A pesar de que la presión fiscal no deja de crecer año tras año. La Administración está enviando señales reiteradas de que puede mimetizar la vía italiana hacia la nada: fracaso educativo, colapso sanitario, caos en la justicia, corrupción inmobiliaria, etc. Nada funciona pero nada se reforma. Y, encima, crece.

El Gobierno Vasco, cuya presión fiscal es la mayor de España, suele advertir al mundo de la necesidad de mejorar la productividad, aprovechar mejor los recursos humanos y desarrollar nuevas tecnologías, advertencia que nunca ha aplicado *pro domo sua*. Algo debe ir mal en una Administración cuyos costes salariales son un 50% superiores a la media del sector privado, para que sus funcionarios se declaren francamente desmotivados.

En otra área clave, el mercado de trabajo, apenas hemos mejorado. La inmigración ha servido para flexibilizar de facto ciertos sectores económicos, especialmente los Servicios y la Construcción, pero el fondo del problema sigue siendo el mismo: la cuasi imposibilidad de adecuar la plantilla a las necesidades del mercado debido al despido más caro de Europa. Por eso tenemos también la tasa de empleo temporal más alta de Europa, dos hechos



íntimamente relacionados entre sí. El empleo temporal puede ser una solución para la hostelería pero no para empresas innovadoras basadas en el conocimiento.

Nuestro mercado de trabajo y su filosofía de negociación salarial centralizada e indiciada es incompatible con una coyuntura como esta. Los costes laborales unitarios han crecido en diez años un 26% contra un 1% de Alemania, lo que revela un comportamiento de los salarios y la productividad absolutamente divergente. Algo parecido pero menos grave ha ocurrido en el País Vasco donde los sindicatos siguen emperrados en tomar como referencia la inflación y no a la productividad..

Otro problema grave reside en las áreas que esperan inútilmente una liberalización que corrija su irresistible tendencia hacia el oligopolio, muy presente en sectores recientemente privatizados (una privatización que no sirve para aumentar la competencia no sirve para nada) o en sectores clásicos que no han sido objeto de la atención del Tribunal de Defensa de la Competencia. Estamos hablando de la energía, la distribución comercial, los servicios financieros, las comunicaciones, etc.

Una crisis demanda dosis adicionales de flexibilidad y liberalización que proporcionen capacidad de reacción y colaboren en el cambio estructural. Sobre todo si se tiene una de las economías menos flexibles de Europa como se pone de manifiesto cada vez que hay una crisis. No hay más que ver cómo ha bajado el superávit fiscal a las primeras de cambio o lo rápidamente que se ha incrementado el paro en cuanto la actividad se ha resentido.

Pese a lo cual, quienes abordan los grandes cambios son las empresas, nunca la Administración. Después de 1993, mientras las empresas, con todas sus limitaciones, modificaban profundamente sus estrategias y formas de hacer, la Administración sólo aumentaba de tamaño sin abordar ningún tipo de reforma, ni siquiera las mas elementales. No es de extrañar que, a pesar del enorme aumento en medios humanos y materiales, dé la impresión de estar totalmente desbordada. Las diferencias que había en el pasado entre el sector privado y el público en materia de productividad y costes, relativamente pequeñas, son hoy abismales.

Cada cierto tiempo el país necesita una crisis aunque sólo sea para ser obligado a encarar sus problemas. No sólo en la pasada sino en todas las anteriores, hemos mejorado la productividad de manera espectacular, algo que no hemos sabido hacer en los períodos de



expansión. Hay una razón objetiva para ello. Como dice Angel Ubide, en un artículo titulado premonitoriamente *“Aprender a crecer despacio”*, *“La evidencia empírica demuestra que la productividad aumenta cuando se crean y destruyen empresas, mucho más que cuando aumenta la productividad de las empresas existentes. La destrucción creativa....es el futuro”*.

Lo que requiere evitar la tentación de proteger el pasado y dedicarnos a alumbrar el futuro. Buena falta nos hará. Las exportaciones de productos de alta tecnología sólo representan el 5% de nuestras ventas en el exterior.

Conclusiones

Nuestro crecimiento económico de estos años ha tenido un componente abiertamente artificial, el boom inmobiliario, y ha sido financiado de manera harto irregular, con el déficit exterior más grande del mundo en términos relativos. Eso quiere decir que vamos a sufrir un ajuste monumental que va a llevar su tiempo. Nada de recuperarnos en 2010 o 2011, como dice el Gobierno, nada de volver a tasas del 3% a la vuelta de la esquina. Italia, un país que, para bien o para mal, tanto se parece al nuestro, solía devaluar oportunamente la lira cuando la ocasión lo requería. Desde que entró en el euro, lleva creciendo una media de un 1%.

Restaurar la competitividad sin devaluar, con una inflación diferencial de precios y salarios, va a ser una tarea de gigantes, tarea que probablemente se hará con un fuerte ajuste del empleo y los salarios. Como saben muy bien los Sindicatos, mejorar la productividad en un escenario de crisis consiste en hacer lo mismo con menos gente. Cuando entramos en el euro nos advirtieron que eso era exactamente lo que ocurriría si incurriamos en una inflación diferencial.

Nuestra crisis es más complicada que la de otros países porque todo lo que ha permitido un crecimiento más intenso (el mercado inmobiliario, la financiación bancaria del exterior) está en cuestión. Así que pocos países se tienen que plantear de forma tan radical la pregunta clave: qué hacer. La respuesta más probable es la de empezar a construir un nuevo modelo de crecimiento.

Este tipo de situaciones se suelen repetir de cuando en cuando. Así ocurrió en 1974, y estuvimos estancados más de 10 años porque la reforma política absorbió toda la atención y



la economía fue dejada de lado. De una situación así nos salvamos en 1993 por los pelos (gracias a los especuladores internacionales). Ahora corremos el riesgo de enfangarnos en una crisis larga porque catorce años de crecimiento han alimentado una vieja inclinación a no enfrentarnos a la realidad, sobre todo si sospechamos que es desagradable. Tradición que se proyecta hacia el pasado y se traduce en una monumental falta de memoria.

Necesitamos un salto cualitativo no menor que el que se dio a partir de 1993. La alternativa a la devaluación que no podemos aplicar son las reformas económicas, especialmente del mercado de trabajo. Pero no se puede sino ser muy pesimista respecto a su posible aplicación. Las reformas ni están ni se les espera porque el Gobierno pretende vivir de la esperanza de una recuperación muy próxima y porque dos colectivos esenciales, sindicatos y funcionarios, poseen una capacidad casi ilimitada, muy parecida a la italiana, para bloquearlas. Y sin reformas no va a haber crecimiento. Lo que nos conduce a una conclusión básica: puede que la crisis sea más suave que la de 1993 pero con toda seguridad va a ser mucho más larga. Entraríamos de lleno en un panorama a la italiana: inoperancia pública, estancamiento económico.

Así que las reformas que no haga el Gobierno, las tendrán que hacer las empresas por su cuenta. En un doble sentido: deslocalización sistemática de actividades maduras, e inversión en conocimientos para desarrollar las nuevas tecnologías de futuro, una inversión de resultados bastante aleatorios y no siempre afortunados. La crisis nos proporciona la mejor de las excusas para acelerar este doble proceso: no va a haber más remedio.

Antxon Pérez de Calleja
- Mayo 2008 -