

ESPAÑA

una economía asfixiada



Carlos Sánchez-Marco

noviembre 2011



*fundación
Lebrél Blanco*

ÍNDICE

- 1.- Resumen y conclusiones (página 3)
- 2.- La industrialización en España 1959-1985 (6)
- 3.- El tipo de cambio (9)
- 4.- El comercio exterior y las devaluaciones de la peseta (12)
- 5.- España entra en las Comunidades Europeas (15)
- 6.- Consecuencias de la negociación Morán (20)
 - o *una perniciosa revaluación de la peseta*
 - o *aumento del déficit comercial*
 - o *selectividad en la inversión*
- 7.- La participación en el euro (26)
- 8.- La "burbuja inmobiliaria"; una demanda sobrealimentada (30)
- 9.- La devaluación interior (33)
- 10.- La asfixia de la economía española (36)

* * * *

nota sobre el autor (39)

1.- Resumen y conclusiones

*la negociación llevada a cabo por el gobierno de Felipe González en 1985 para acceder a las Comunidades Europeas supuso "de facto" una fortísima y nefasta **revaluación** de la peseta cuyos efectos siguen perjudicando gravemente a la economía española*

Antes y durante la campaña electoral de noviembre 2011 la opinión ha sido prácticamente unánime entre los políticos y también entre los ciudadanos y los medios de comunicación, que para salir de esta crisis debe cambiarse el "**modelo productivo**", abandonando la actividad inversora del "ladrillo". Pocos han avanzado sin embargo ideas más concretas para llevar a cabo este cambio productivo, aunque a veces se ha oído decir que se trata de la necesidad de invertir en sectores de alta tecnología y alto valor añadido, energías renovables, biotecnología y en investigación, desarrollo e innovación.

El "modelo productivo" a seguir en el futuro será, en cualquier caso, **el que determine el mercado** y éste lo hará en función del marco macroeconómico existente en cada momento, marco que condicionará las decisiones inversoras de los empresarios. Y puede resultar que el actual marco macroeconómico lleve consigo elementos negativos que debamos corregir.

El gobierno de **Felipe González** llevó a cabo en 1985 una negociación para acceder a las Comunidades Europeas que supuso de facto una fortísima **revaluación del tipo de cambio** de la peseta, revaluación que pudo haber superado la apreciación de la peseta en una banda del 80-100%. Ante esta revaluación – acción que se explica más adelante en las secciones 5 y 6 - que dejaba el tipo de cambio sobrevaluado, infravalorando las importaciones, el **empresariado español ha rehuído** desde entonces invertir en los sectores productivos - principalmente la industria - sujetos a competencia internacional (sectores "*tradable*") (¹). Dirigiéndose en cambio la inversión a los sectores "*non-tradable*" que, como la construcción, la promoción inmobiliaria y los servicios en general, quedan normalmente alejados de la competencia internacional.

La **asfixia** actual de la economía productiva española, viene causada principalmente por la persistente sobrevaluación del tipo de cambio en España. Primeramente de la peseta a resultas de la negociación para acceder a las Comunidades Europeas en 1986 y en segundo lugar, habiendo accedido a la unión monetaria de la zona del euro, por la política del Banco Central

¹ en la terminología y conceptos de Ian Little, Tibor Scitovsky and Maurice Scott en "*Industry and trade in some developing countries*", (Oxford University Press for the O.E.C.D. Development Center, 1970)

Europeo de mantener el euro deliberadamente sobrevaluado, lo que alejaba el espectro de la inflación pero a costa de llevar sin embargo los sectores productivos nacionales a un prolongado estancamiento, ante importaciones artificialmente baratas ⁽²⁾.

Es la **asfixia de la economía** española que no dispone de ahorro público ni privado para invertir, que no dispone de crédito para la función productiva, que dispone de un tipo de cambio sobrevaluado que incentiva la importación con la que se satisface a bajo coste el consumo, que utiliza tipos de interés muy bajos para incentivar el consumo y ayudar a las administraciones públicas a abaratar el servicio de la deuda de sus abultados déficits, a la vez que desincentiva el **ahorro** necesario para llevar a cabo la inversión. Y todo ello, en un marco macroeconómico en el que el empresario español rehuye invertir en sectores como la industria, sujeta a competencia internacional, prefiriendo la inversión – con notables dosis de corrupción y economía sumergida – en los sectores de la construcción y los servicios.

España comparte la mayoría de estos desequilibrios con otros países europeos de la UE. Sin embargo el **nivel de desempleo** dobla en España la media europea ⁽³⁾, lo que ocurre precisamente por lo pernicioso de la revaluación de la peseta llevada a cabo en 1985 que supuso el abandono de amplios sectores industriales por parte del empresariado español, limitándose a sobreinvertir en sectores que como la construcción fueron objeto de una euforia especulativa y posterior crisis sin precedentes, con notoria eliminación de mano de obra.

Un cambio de **“modelo productivo”** es ciertamente necesario pero de nada servirá sin crear previamente las condiciones necesarias para que el empresariado español encuentre rentable invertir, no solamente en sectores protegidos de la competencia internacional, sino también en aquellos sectores *“tradable”* que, como la industria en general, fueron abandonados desde 1986 en manos de las corporaciones multinacionales, a las cuales no les afecta la sobrevaluación del tipo de cambio de la moneda ⁽⁴⁾.

Puesto que una devaluación de la moneda – el euro actualmente – no entra en las posibilidades de la Administración española, y la salida de la Unión Monetaria del euro sería

² cuando en el año 2009 los mercados de divisas operaron una severa corrección al euro respecto al dólar, cayendo desde el máximo registrado de 1,60 dólares por euro (1er semestre 2008) a 1,191 (junio 2010), los dirigentes políticos europeos podían haber saludado con optimismo esta mejora de competitividad que proporcionaba a las economías europeas la bajada del euro. Pero no fue así. Los gobiernos europeos se concertaron con el Banco Central Europeo para invertir la tendencia bajista del euro e influir en los mercados para situar el euro en una banda de 1,35-1,40. Se vió entonces claro que la UE prefería la sobrevaluación del euro a una mejora de la competitividad, aunque ello significara un aumento de las importaciones en perjuicio de la actividad económica de los países miembros. En efecto, la sobrevaloración del euro frenaba sí las tendencias inflacionistas, pero el aumento de las importaciones que ello traía consigo tenía como consecuencia el cierre de empresas con el consiguiente aumento del desempleo.

³ tasa de desempleo del 22,6% de la población activa, a octubre de 2011, frente a un 8,2% en el área de la OCDE.

⁴ ver nota nº 10 en “Selectividad en la inversión”, sección 6.

traumática y prácticamente imposible de llevar a cabo con rapidez, la economía española no puede librarse de llevar a cabo una **"devaluación interna"**, es decir una reducción importante y generalizada de **salarios y precios** para recuperar la competitividad de la economía y reducir el déficit comercial, lo que precisa la colaboración eficaz y decidida de los sindicatos, las organizaciones patronales y el gobierno. Esta necesaria devaluación interna comenzará sin duda por una fuerte reducción de precios en el sector inmobiliario. Y ésto comenzará tan pronto como los bancos efectúen un necesario saneamiento rápido y profundo del riesgo inmobiliario, es decir: (1) dejen de renovarse o ampliarse créditos fallidos con objeto de evitar efectuar provisiones o asumir pérdidas en el balance y/o en espera de ver una recuperación del mercado y (2) reduzcan el valor contable en libros de los activos adjudicados inmobiliarios (llamados activos "tóxicos"), valorándolos a su verdadero valor del mercado. No podrán los bancos obtener financiación exterior - y en consecuencia no fluirá el crédito en el mercado interior - sin que estos "activos tóxicos", provenientes principalmente de promotores y constructores, sean vendidos en el mercado a precios reducidos.

Al mismo tiempo que se acomete también un decidido empeño en reducir el servicio de la deuda, principalmente exterior, vía **reducción del déficit** de las administraciones públicas. Sin lo cual España se puede ver abocada a solicitar la aplicación de ciertas **cláusulas de excepción** ante la UE que permitieran a España la reintroducción de algunas de las medidas proteccionistas que fueron eliminadas en 1986 con ocasión del acceso de España a las Comunidades Europeas. Otras alternativas pueden considerarse: la salida del euro de los países que presentan mejores "ratings" en los mercados internacionales de deuda, seguido de una fuerte depreciación del euro.

2.- La industrialización en España 1959-1985

conocer el pasado para comprender el presente y predecir el futuro

*durante los años 60 y hasta la crisis del petróleo en 1973, el desarrollo económico de España fue excepcional con tasas anuales de crecimiento sin comparación en Europa. Entre 1960 y 1973, la economía española creció a una tasa media anual acumulativa del 7,4 %. Lo consiguió aislándose convenientemente del exterior tras **barreras proteccionistas** generalizadas.*

*una decidida política de "**substitución de importaciones**" con producción nacional fue el instrumento principal de la industrialización española – al igual que en numerosos países en vías de desarrollo - lo que produjo un rápido trasvase de población rural a medios urbanos*

La renovación y modernización de la industria española durante la década de los 60 fueron logros que explican el rápido desarrollo económico de España durante ese período. Las políticas de industrialización estuvieron orientadas a promover un proceso sencillo, a menudo utilizado en los países en vías de desarrollo, de sustitución de productos manufacturados previamente importados con producción nacional. Proceso éste que dió frutos inmediatos pues **la demanda ya existía en el país**, aunque satisfecha con importaciones desde el exterior, y la tecnología moderna estaba disponible para ser adquirida en el extranjero previo pago de "royalties". El éxito y rápido crecimiento de la nueva empresa industrial y del empleo estaban asegurados ya que la nueva producción local podía crecer anualmente y durante un prolongado período de tiempo mucho más rápidamente que la demanda interior, al menos mientras quedaran importaciones que sustituir.

El régimen de **derechos arancelarios** elevados y la utilización generalizada **de restricciones cuantitativas a la importación** (cuotas, cupos, contingentes) contribuían de forma notable a asegurar el crecimiento autárquico de la industria nacional aislándola del sistema de precios internacional. La protección efectivamente instaurada contra la competencia extranjera y la consiguiente creación de beneficios artificialmente altos en las empresas, garantizaban la creación de los fondos necesarios para lograr elevadas tasas de reinversión o acumulación de capital, base indispensable para sostener un desarrollo económico dinámico ⁽⁵⁾.

⁵ debe distinguirse la "**protección nominal**" de la "**protección efectiva**". La "*nominal*" se cuantifica por el porcentaje de tasa aduanera aplicable sobre el **precio** CIF de importación de un producto. La "*efectiva*" se cuantifica por el porcentaje de tasa aduanera aplicable sobre el **valor añadido** por la empresa nacional, medido éste a precios internacionales. Así, por ejemplo, si el arancel aduanero aplicable a un automóvil fuera del 40% ("protección nominal"), la protección efectiva resultante será mucho mayor para una empresa que solamente realiza el montaje o ensamblaje del automóvil que para otra que, integrada verticalmente, produjera ella misma los componentes que entran en el ensamblaje, llevando a cabo un mayor valor añadido que la primera empresa únicamente ensambladora. Típicamente, en los países en vías de desarrollo, durante el proceso industrializador de "*sustitución de importaciones*", la **protección efectiva** tiende a ser muy superior a la **nominal**, ya que normalmente las empresas se dedican en un principio a "ensamblar" solamente las piezas y componentes importados. Esta "*protección efectiva*" es una medida que nos da con aproximación la sobrevaluación del tipo de cambio de la moneda en un país.

La Administración había introducido a través del proteccionismo industrial importantes **distorsiones en el mecanismo de precios nacionales** ya que éstos no reflejaban, no medían adecuadamente, la verdadera competitividad de la empresa en los ámbitos internacionales de los que se mantenía convenientemente aislada. Se lograba así deliberadamente con esta distorsión incentivos y condiciones favorables (beneficios elevados) para fomentar una industrialización acelerada.

Toda distorsión introducida en el sistema acarreaba sin embargo **efectos de signo contrario**, sobre todo cuando las distorsiones tendieron a perpetuarse. Así, los salarios generados y los beneficios realmente creados en la industria protegida eran menores (valorándolos a precios internacionales) que los registrados en las cuentas de explotación de las empresas porque se nutrían éstas del "ahorro forzoso" - a modo de impuesto o transferencias - ejercido sobre otros sectores de la economía. Era el caso del sacrificio impuesto al sector agrícola al que muy especialmente se obligaba a pagar un sobrepeso de protección industrial en la compra de insumos de producción nacional (abonos, maquinaria agrícola, sistemas y equipos de riego, etc.) y al que se imponían al mismo tiempo cambios estructurales difíciles de absorber a corto plazo, como el resultante del éxodo de mano de obra rural atraída hacia núcleos urbanos de nueva ocupación industrial.

La resultante de esta eficaz política industrializadora fue, en definitiva, un trasvase de recursos del agro a la naciente industria ("infant industry") operado deliberadamente a través de una distorsión llevada a cabo en los precios o relación de intercambio entre productos agrícolas e industriales.

Mientras duró el proceso industrializador por "**sustitución de importaciones**", el crecimiento de la economía española fue rapidísimo (entre 1960 y 1973, la economía española creció a una tasa media anual acumulativa del 7,4 %), gracias al fuerte incremento de formación neta de capital, y se pasaba por alto, se ignoraban ciertos males que más tarde se harían visibles por la perduración que tuvieron las distorsiones introducidas en el sistema de precios, muy alejado ya del internacional.

En primer lugar se olvidaba que **una vez saturado el proceso** de sustituir con producción nacional las manufacturas previamente importadas, habríamos agotado una fuente importante - esencial - de formación de capital. Fue quizá a principios o mediados de la década de los 80 cuando se tocó fondo en este proceso de sustitución de importaciones industriales. Y en consecuencia, desde entonces, no habiendo ya más producto importado que sustituir, el crecimiento industrial vendría en el futuro únicamente determinado por el **crecimiento de la demanda interior**. En otras palabras, a la economía española se le había parado un motor de

industrialización sin que las distorsiones introducidas en el sistema de precios hubieran permitido la puesta a punto de otro instrumento esencial de recambio: la indispensable **actividad exportadora** de las empresas, todavía no preparadas para ello. Analizaremos luego, cómo la política de tipos de cambio de la peseta fuertemente sobrevaluados durante este período industrializador, desincentivó precisamente la exportación.

Merece la pena observar cómo algunos países llevaron sin embargo a cabo una política de modernización industrial en la década de los 50 - es el caso de Italia, por ejemplo - **sin adoptar un marco proteccionista**, lo que permitió al país su inserción automática en el concierto de la competencia internacional y la creación desde el principio de empresas de talla internacional, lo que no ocurrió en España. La política del organismo administrador de los fondos del Plan Marshall o "European Recovery Program" (OECE, precursora de la OCDE) había evitado en Europa - con una ayuda de 13.000 millones de dólares de aquella época - la industrialización en marcos autárquicos nacionales. De lo que España no se benefició.

3.- El tipo de cambio

un precio más

durante el proceso industrializador de la economía española (1959-1985) e incluso después de acceder en 1986 a las Comunidades Europeas, el tipo de cambio de la peseta con otras monedas se mantuvo artificialmente estable, de donde la resultante sobrevaluación, ya que los precios aumentaron en España bien por encima de los de nuestros principales competidores en el comercio internacional

Mientras España dispuso de una moneda nacional – la peseta - la moneda extranjera era una mercancía como otra cualquiera, ya que desde el momento de su adquisición accedíamos a una fuente prácticamente ilimitada de satisfacción de nuestras necesidades. Por consiguiente, la tasa a la cual se intercambia una moneda con otra no puede ser otra cosa sino **un precio más**, pieza clave en nuestro sistema de precios.



En España, curiosamente, cuando en la década de los 60 y 70 todos los precios experimentaban fuertes alzas ⁽⁶⁾, el precio al cual cotizábamos nuestra moneda - la peseta - se mantenía relativamente estable. Esto ocurrió así durante un largo período coincidiendo con nuestro mayor empuje industrializador.

⁶ entre 1960 y 1965 el índice del "coste de la vida" (base 100 en 1958) había pasado en España de 109 a 155 (+ 42,2 %), mientras que en Francia pasó de 110 a 111; en Alemania Occidental, de 102 a 118 y en EE.UU. de 102 a 109.

A largo plazo las importaciones sólo pueden pagarse con exportaciones, sean de mercancías o de servicios como el turismo. Un desfase prolongado entre ambos flujos crea dependencias insoportables del capital extranjero e indica que el precio al que ambos flujos - importaciones y exportaciones - se intercambian no es capaz de equilibrar oferta y demanda. El precio debe entonces buscar otro nivel que nos asegure o tienda al equilibrio. De ahí que surjan las **devaluaciones o revaluaciones** de monedas o, lo que es lo mismo, ajustes en el precio al que los países extranjeros nos ofertan compartir con nosotros su nivel de vida o nuestra nación está dispuesta a demandar más o menos de ese nivel de vida exterior.

En España, en las décadas de los 60 y 70, el tipo de cambio sobrevaluado de la peseta indica que los españoles quisimos comprar barato el nivel de vida exterior (importaciones) y vender caro al extranjero lo que España podía ofrecerles para mejorar el nivel de vida de ellos (exportaciones). No tiene otro significado la constante política utilizada de mantener la peseta sobrevaluada durante tan largo período.

Consecuencia de la sobrevaluación de la peseta es que el español demandaba con exceso productos extranjeros y la Administración nos lo impedía, no ya encareciendo el precio de la moneda extranjera (devaluando la peseta), lo que hubiera sido un buen instrumento de mercado, sino con **controles administrativos** (licencias de importación) y restricciones cuantitativas a la importación (cuotas, cupos, contingentes) o simplemente con **aranceles elevados** y otros métodos de imposición interna. Inversamente, y con la salvedad del turismo, el ciudadano extranjero no se interesaba en demandar suficientemente nuestros productos que le resultaban excesivamente caros al sobrevaluado tipo de cambio aplicable, lo que la Administración trataba de paliar otorgando subsidios, desgravaciones fiscales y otras **ventajas a la exportación**. El tipo de cambio no fue por consiguiente, en el período industrializador, un precio que tendiera a equilibrar los flujos de importaciones y exportaciones. De no ser por las altas tarifas arancelarias y los innumerables controles administrativos, la sola aplicación del tipo de cambio hubiera resultado en abultados e insostenibles déficits en la balanza comercial. Lo que desgraciadamente **ocurrió a partir de 1986** como se verá más adelante.

Se podrá aducir que la Administración conseguía no obstante saldar con un aumento de reservas la balanza de pagos del país, habida cuenta las entradas de capital extranjero, endeudamiento exterior o exportación de servicios del sector turismo. Cierto. Pero una realidad se imponía a nuestros empresarios industriales y agrícolas. Vender en el mercado nacional bajo barreras proteccionistas era negocio y vender fuera de nuestras fronteras no pasaba de ser un mero intento de colocar ciertos excedentes o de mantener una presencia exploratoria en el exterior.

En las décadas citadas, el empresario que exportaba no recibía dólares a cambio de la venta de sus productos en el exterior. Los dólares se los quedaba el Banco de España, que le daba a cambio pesetas. Y desde 1960 **le dieron cada vez menos** en valor real. El exportador que obtenía en 1960 un dólar por la venta de su producto exportado recibía del Banco de España 60 pesetas, cantidad que quizá le contentaba para remunerar la mano de obra y otros factores de producción, amortizar sus equipos e incluso mostrar un beneficio animándole en su esfuerzo exportador. Quince años después, por el mismo dólar obtenido de la exportación, el Banco de España seguía entregándole 60 pesetas, lo cual hubiera sido correcto si entre tanto sus costes de producción no hubieran aumentado sensiblemente a causa de la inflación, que aumentaron, o si la inflación interior no hubiera sido mayor que la registrada en el exterior, que lo fue.

El esfuerzo exportador se había convertido en ruinoso y para compensarlo, mantenerse en los mercados de exportación y poder financiar la pérdida de dinero que en no pocos casos ello traía consigo, el empresario aumentaba el precio de sus productos en el mercado interior, lo que era posible por la existencia de altos aranceles y otras barreras proteccionistas. Esto reforzaba el círculo vicioso de la inflación y hacía intolerable el mantenimiento de las tasas de cambio artificiales de una peseta sobrevaluada.

4.- El comercio exterior y las devaluaciones de la peseta

las devaluaciones de la peseta llevadas a cabo entre 1967 y 1995 no fueron de magnitud suficiente para mantener la competitividad de la economía española

Desde el final de la guerra civil (1939), España siguió un modelo económico autárquico e intervenido, lo que significó la existencia de una peseta inconvertible hasta el Plan de Estabilización de 1959. Ello llevó consigo la autorización previa para la compra y venta de moneda extranjera. Con este "**Plan Nacional de Estabilización Económica**" comienza la apertura al exterior de la economía española, iniciándose una etapa tímidamente "liberalizadora". Anteriormente a 1959 se establecía el cambio de la peseta por medio de un complejo sistema de **tipos de cambio múltiples** (3 diciembre 1948). La peseta no participaba en la Unión Europea de Pagos y el Fondo Monetario Internacional. Con el Plan de Estabilización de 1959 se abandonan los cambios múltiples, se fija un tipo de cambio más realista para la peseta (60 ptas/dólar) y se permite la convertibilidad de la moneda.

Desde 1960 hasta 1974 la peseta entra en el sistema de tipos de cambio fijos aunque ajustables diseñado en **Bretton Woods**. Luego, desde 1974 hasta 1989, la peseta entra en un sistema de "**flotación**", en un contexto internacional de flotación generalizada. Tras haber accedido a las Comunidades Europeas en 1986, en 1989 la moneda española se incorpora al **Sistema Monetario Europeo** (SME) que adopta tipos de cambio ajustables con una estrecha **banda de fluctuación**. En este SME la peseta entra en su etapa final participando en un proyecto de integración monetaria, la moneda única **euro**, como miembro fundador desde 1998.

Devaluaciones.-

Durante el período 1959-1964 la peseta mantuvo la paridad con el dólar (60 ptas./US dólar). Tras una etapa de turbulencias, la peseta es **devaluada en 1967** (70 ptas/dólar) iniciándose una etapa hasta 1970 en la que mejoran las cuentas exteriores. En 1971, tras la inconvertibilidad del dólar anunciada por el presidente Nixon, España opta por mantener la paridad frente al oro que se había mantenido desde la devaluación de 1967, quedando así la peseta **de facto revaluada** con respecto al dólar con una cotización de 64,47 ptas/dólar. No obstante, el déficit comercial de España fue en ese período (en equivalente en millones de euros):

- 982 millones de euros (equivalente) (1969)
- 992 (1970)
- 852 (1971)
- 1.156 (1972)
- 556 (1973)

Tras la devaluación del dólar en 1973, España continúa manteniendo la paridad con el oro, lo que resulta en un cambio con el dólar a 58,03 pesetas. Es la **2ª revaluación**. A finales de 1973 se produce un drástico e importante aumento de los precios del petróleo que da lugar a una profunda crisis internacional. Poco después, en enero de 1974 el gobierno permite la **flotación de la peseta**. A partir de entonces, el déficit comercial pasa a un nivel muy superior a los años anteriores:

- 2.889 millones de euros (equivalente) (1974)
- 2.950 (1975)
- 3.523 (1976)
- 3.457 (1977)
- 2.583 (1978)
- 2.900 (1979)

En **1976 se produjo la devaluación** registrándose una mejora de las cuentas con el exterior a partir de 1978. Los Pactos de la Moncloa habrían de firmarse el 27 octubre de 1977. Los gobiernos de UCD no modifican la política de flotación de la peseta, no procediendo a realizar ningún ajuste en el tipo de cambio. La segunda crisis del petróleo en 1979 llevó de nuevo a la economía internacional a una fuerte crisis a la que se sumó España, registrándose un drástico empeoramiento de las cuentas con el exterior. Así, el déficit comercial alcanzó los siguientes niveles:

- 5.755 millones de euros (equivalente) (1980)
- 6.529 (1981)
- 7.458 (1982)
- 7.995 (1983)

Con la llegada al gobierno del partido socialista (octubre 1982) la peseta **es devaluada** un 8% en diciembre de ese mismo año (devaluación Boyer). Las causas que llevaron a la devaluación, van desde la convocatoria electoral y su posterior resultado, hasta razones más técnicas, como el hecho de que en los dos últimos años el dólar estuvo sobrevaluado respecto a las demás monedas, y en concreto, con la peseta, lo que provocó un importante crecimiento del déficit de

la balanza comercial estadounidense. A juicio del ministro Boyer, esta situación no podía durar, lo que debería llevar consigo una tendencia a la depreciación del dólar a medio plazo. Asimismo, el aumento del diferencial de inflación entre la economía española y la comunitaria estaba provocando una pérdida de competitividad de los productos españoles. El déficit comercial registró los saldos siguientes:

- 5.328 millones de euros (equivalente) (1984)
- 6.046 (1985)
- 6.845 (1986)
- 11.057 (1987) tras acceder a las Comunidades Europeas en 1986

5.- España entra en la CEE

*España accede a la Comunidad Económica Europea (CEE) **aceptando desmantelar todo el sistema proteccionista** – arancelario y de protección por restricciones cuantitativas – que había aislado a España del exterior.*

*Pero lo hace **sin corregir** compensatoriamente - por devaluación - el tipo de cambio de la peseta.*

*De facto, ello significó una perniciosa **y fortísima revaluación** de nuestra moneda.*

Surgen a partir de entonces fuertes desequilibrios en el comercio exterior.

Los déficits en la balanza comercial son financiados básicamente con ventas de patrimonio nacional, instrumentándose a través de inversiones extranjeras en la adquisición de empresas españolas

España había solicitado ingresar en las Comunidades Europeas por primera vez el 9 de febrero de 1962, solicitud llevada a cabo por el ministro de Asuntos Exteriores Fernando María Castiella al presidente del Consejo Maurice Couve de Murville. Dado que era un requisito necesario tener un régimen democrático, **la solicitud fue denegada** mediante un mero acuse de recibo por carta el 6 de marzo. Para ese año se estaban elaborando documentos en donde se exigía que solamente estados democráticos pudieran ser miembros. Unas conversaciones exploratorias con la CEE se iniciaron sin embargo el 9 de noviembre de 1964. La solución política que se dio fue la de realizar una negociación con finalidad únicamente económica y que llevó a la firma de un favorable **Acuerdo Económico Preferencial** preparado por Alberto Ullastres y rubricado por el ministro López Bravo el 29 de junio de 1970, que suponía una reducción de los aranceles entre la CEE y España. Con este acuerdo España pasó a ser país asociado a la CEE con trato preferencial en comercio que dio resultados altamente positivos para España. En un período de cuatro años (de 1970 a 1974) las exportaciones españolas aumentaron globalmente un 144%, pasando de 1005 millones de euros (equivalente) a 2.452 millones. No obstante, y por razón de la crisis del petróleo de 1973, el déficit comercial aumentó en el mismo período de 992 millones de euros (equivalente) a 2.889 millones (191%)

Durante la **transición política**, el 26 de julio de 1977 se realizó una nueva solicitud del Gobierno de España, presidido por Adolfo Suárez. Tras ella, la Comisión aprobó iniciar las negociaciones de adhesión el 29 de noviembre de 1978, que empezaron el 5 de febrero de 1979. A pesar de que ninguno de los nueve estados que formaban entonces la CEE se opuso a la ampliación, las negociaciones se prolongaron durante más de seis años, hasta marzo de 1985. Tras el intento de golpe de estado en España el 23 de febrero de 1981, el Parlamento Europeo solicitó el 11 de marzo una aceleración de las negociaciones de adhesión para estabilizar la incipiente democracia española. Tras las elecciones del 28 de octubre de

1982 el Partido Socialista Obrero Español ganó con mayoría absoluta y tomó las riendas del gobierno. Al poco de constituirse, el gobierno emprendió reformas estructurales ineludibles para la modernización del país. El elemento más visible de este proceso fue la traumática **reconversión industrial** de empresas del INI (siderurgia, construcción naval, minería del carbón y otros como la industria química, textil, bienes de equipo, defensa y automóvil) que clausuró y desmanteló en buena medida la industria pesada, obsoleta y en su mayor parte incapaz de sostenerse sin grandes aportes de fondos públicos.

El cambio de actitud del PSOE en la cuestión de la participación de España en la OTAN facilitó el avance de las negociaciones para el acceso de España a las Comunidades Europeas. A partir de entonces las negociaciones estuvieron en manos del presidente González, con Fernando Morán (⁷) en la cartera de Exteriores y Manuel Marín como encargado de las relaciones con las Comunidades Europeas. El 29 de marzo de 1985 finalizan las negociaciones de ingreso, aunque quedaron algunos asuntos pendientes, denominados "*flecos*", y que no se lograron cerrar hasta el 6 de junio de 1985. Se precisaron 61 rondas de negociación, de ellas 29 a nivel ministerial para lograr el acuerdo final. Tras seis años de negociaciones, el **Acta de Adhesión de España a las Comunidades Europeas** (Comunidad Económica Europea; Comunidad Europea del Carbón y del Acero, CECA; y Comunidad Europea de la Energía Atómica, EURATOM) se firmó en Madrid el **12 de junio de 1985** por el presidente del gobierno Felipe González en el salón de columnas del Palacio Real. El ingreso formal en las Comunidades Europeas tuvo lugar el 1 de enero de 1986.

La adhesión de España a la CEE en 1986 conllevó la entrada de nuestro país en una unión aduanera. España debía **liberalizar sus intercambios comerciales** con los países de la Comunidad y adoptar respecto a terceros el arancel externo común de la misma.

Cuando España, gobernada por el PSOE, se presenta en 1984-85 en Bruselas ante el equipo negociador de la CEE, lleva en su cartera un país que muestra una gran disparidad con los países europeos en lo referente a los marcos de desarrollo del sector industrial: **autárquico-proteccionista** en el caso de España, con ínfima prioridad a la exportación y desviación deliberada de nuestro sistema de precios respecto al internacional; **integrador-europeo** y expuesto a la competencia internacional en el caso de los países de la Comunidad Económica

⁷ el encargo hecho al ministro Morán para conducir las negociaciones en Bruselas, apartando de ellas a los ministros económicos del gobierno – Miguel Boyer y Carlos Solchaga – fue visto desde la CEE como una estrategia del presidente Felipe González para acelerar al máximo la negociación de modo que la firma de adhesión pudiera llevarse a cabo dentro del primer mandato de Felipe González. La impresión que se tuvo en Bruselas fue que la participación de los citados ministros económicos hubiera resultado en una mayor lentitud de las negociaciones. Mientras que la participación del ministro Morán – al considerar que la incorporación de España a las Comunidades Europeas era un asunto **puramente político**, más que económico – pasó por alto importantes aspectos económicos y comerciales, pudiendo así acelerar la negociación. El ministro Boyer dimitió de su cargo poco después de la firma del Tratado de Adhesión (5 julio 1985) no sin antes haber conseguido, en la remodelación ministerial que siguió, la sustitución del ministro de Asuntos Exteriores Morán por Francisco Fernández Ordóñez, socialdemócrata, antiguo ministro con la UCD, más afín al ministro Boyer y buen conocedor de los temas económicos.

Europea (CEE). El tipo de cambio de la peseta, mantenido artificialmente estable y agudamente sobrevaluado durante el proceso industrializador español, era el reflejo y señuelo principal de la distorsión introducida en los términos de intercambio entre la economía española y el resto del mundo desarrollado.

Cuando el primer gobierno de Felipe González encarga al Ministro de Asuntos Exteriores, **Fernando Morán**, diplomático, escritor y político, conducir en primera línea las negociaciones de acceso a la CEE, apartando sorpresivamente de tan delicado encargo a los ministros económicos del gobierno como **Boyer y Solchaga**, la sorpresa es aún mayor en Bruselas. La tarea asignada por Felipe González a Morán es sencilla, pues el criterio del presidente del gobierno era que había poco que negociar. Se trataba de acceder a un Club y para ello se debían simplemente aceptar sus reglas del juego.

La economía española tenía justamente por entonces dificultades para seguir creciendo industrialmente por medio del mecanismo descrito de sustituir importaciones con producción nacional y precisaba inexorablemente abrirse al comercio internacional **potenciando el sector exportador**. El ministro Morán pudo haber sabido ésto, pero **fracasó estrepitosamente** al no lograr en la negociación colocar a España en una posición que pudiera favorecer sus exportaciones. Y no solamente no se colocó a España en posición "exportadora" sino que la negociación resultó en **favorecer drásticamente las importaciones**, no solamente de nuestros nuevos socios, sino de todos los países del mundo a través del nuevo arancel exterior común.

El equipo negociador de la CEE era consciente de que el tipo de cambio de la peseta en vigor en ese momento estaba ampliamente **sobrevaluado**, por lo que desfavorecía el esfuerzo exportador y primaba satisfacer la demanda interna española con importaciones. Esta distorsión en el sistema de cambio era el resultado de la preferencia que siempre mantuvo España desde finales de los años 50 de proteger su incipiente industrialización con tarifas aduaneras elevadas y numerosas restricciones cuantitativas a la importación (cupos, cuotas, contingentes), otorgando a su vez subsidios a la exportación para compensar a los exportadores por el mantenimiento de un tipo de cambio artificialmente sobrevaluado. Todos estos sistemas proteccionistas eran **"agujas de aquapuntura"** que permitían sostener en pie la economía española manteniendo no obstante un tipo de cambio sobrevaluado. Y sin cuyas agujas el cuerpo económico español hubiera fenecido por la existencia de un tipo de cambio irreal y dañino para la economía. La "agujas" compensaban la sobrevaluación del tipo de cambio.

Cuando el ministro Morán acepta – como era de rigor – poner el **nivel tarifario de las aduanas** españolas a los bajos niveles europeos, aceptó también eliminar las **restricciones cuantitativas a la importación** no aceptables en la CEE y **eliminar los subsidios a la exportación**, Morán estaba dando un paso decidido y saludable para ir colocando a la economía española en el concierto internacional. El equipo negociador de la CEE había logrado – prácticamente sin negociación alguna – eliminar todas las **“agujas de agupuntura”** que sostenían la economía española, dotada todavía de un dañino tipo de cambio sobrevaluado. ¿Pero podía hacerse ésto, eliminar de un plumazo los instrumentos proteccionistas que había estado utilizando de España desde 1959, y mantener al mismo tiempo inalterado el tipo de cambio entonces en vigor? Hubiera sido un suicidio pues ello habría dado un fuerte estímulo a las importaciones y hubiera dificultado las exportaciones.

Y sin embargo, eso es lo que ocurrió. España decidió incomprensiblemente acceder a la CEE eliminando prácticamente todos sus instrumentos proteccionistas **sin devaluar compensatoriamente** la peseta. El presidente del gobierno no vio inconveniente en ello, seguramente por falta de experiencia en los aspectos internacionales de la economía. Y los ministros económicos Boyer y Solchaga tampoco dijeron nada desde Madrid, privados de participar en las negociaciones de Bruselas. Tampoco los empresarios o prestigiosos economistas – a menudo alejados de los aspectos internacionales - se mostraron contrariados, deslumbrados quizá con el acceso a la CEE y la apertura que ello significaba para España.

De facto, el resultado de la negociación fue que la **peseta había sido apreciada, revaluada**, en una proporción que pudiera calcularse entre el 80 y el 100% al quedarse desamparada por razón de la eliminación de las *“agujas de agupuntura”*. España ya no disponía para proteger su economía y aspirar a un equilibrio de cuentas en la balanza de pagos ni de un tipo de cambio justo que debió entonces haber sido muy fuertemente devaluado, ni de los instrumentos proteccionistas de aduanas y restricciones cuantitativas a la importación ⁽⁸⁾. A partir del acceso a las Comunidades Europeas un importador pagaba **“X”** pesetas al Banco de España por adquirir un dólar al tipo de cambio oficial, mientras que antes de 1986 ese importador pagaba ese mismo importe **“X”** al Banco de España **más** una serie de tasas **“Y”** por elevados aranceles y por la obtención de la correspondiente *“licencia de importación”* aplicable, habida cuenta las existentes restricciones cuantitativa a la importación (cuotas, cupos, contingentes, etc.). La negociación de Bruselas prácticamente eliminó el coste **“Y”** debiendo el importador pagar únicamente el coste **“X”** del tipo de cambio oficial. Las importaciones habían sido así

⁸ el porcentaje que supuso la **revaluación** llevada a cabo “de facto” de la peseta como resultado de la negociación de Bruselas es difícil de calcular. No obstante, los estudios de Luis Gámir (ministro de un gobierno Suárez en 1980 y buen conocedor de la *“teoría de la protección”* por su colaboración con W.M. Corden en Oxford) sobre la “protección efectiva” en el País Vasco y otras regiones y algunos cálculos llevados a cabo en el Banco Mundial, podían indicar que el precio en la sombra del tipo de cambio (“shadow exchange rate”) español pudiera indicar una sobrevaluación del existente tipo de cambio en una banda del 80-100%.

burdamente abaratas y las exportaciones (eliminado el subsidio a la exportación) encarecidas. Esto equivale en toda regla a una **revaluación**, una muy fuerte revaluación, que siempre pasó desapercibida entre los economistas españoles.

6.- Consecuencias de la negociación Morán

*además de generar un elevado **déficit comercial**, la revaluación de la peseta que "de facto" resultó de la negociación Morán, tuvo como consecuencia que **la inversión del empresariado español huyera de los sectores sujetos a competencia internacional** y se concentrara muy principalmente en sectores que como la construcción, la promoción inmobiliaria y los servicios no se enfrentan a la competencia internacional*

Deben pues distinguirse las consecuencias que ocurren:

- en el comercio exterior de España
- en la actitud de los empresarios nacionales a invertir en ciertos sectores y no en otros

Aumento del déficit comercial.-

La economía española pasó en muy pocos años de encontrarse relativamente aislada del contexto económico internacional a formar plenamente parte de él. La liberalización comercial, que tiene lugar como consecuencia de la integración de España en la CEE y su inserción plena en la economía mundial, provoca que las empresas españolas se enfrenten a una mayor competencia en el interior del país y no se encuentren preparadas para operar con éxito en los mercados exteriores. Si en España, tradicionalmente desde 1959, y a pesar de las fuertes medidas proteccionistas adoptadas por la Administración, la balanza por cuenta corriente había tenido carácter deficitario, a partir de 1986, el pernicioso mantenimiento de un tipo de cambio sobrevaluado, el ajuste arancelario a la baja y la eliminación prácticamente total de las restricciones cuantitativas a la importación y los subsidios a la exportación, dejan a la economía española totalmente indefensa. La primera etapa (1986-1991) se caracteriza por un elevado **incremento del déficit comercial** tanto en términos absolutos como en porcentaje del PIB. Durante el período 1986-1991, las importaciones aumentan un 94%, mientras que las exportaciones lo hacen en un 59%. El déficit de la balanza comercial aumenta en un 214%, pasando de 6.845 millones de euros (equivalente) en 1986 a 21.466 millones en 1991.

Saldo de las principales subbalanzas de la balanza de cuenta corriente en % del PIB

ANO	BALANZA COMERCIAL	BALANZA SERVICIOS	BALANZA TRANSFERENCIAS	BALANZA CORRIENTE
1986	-2.79	4.01	0.49	1.71
1987	-4.39	3.47	0.89	-0.02
1988	-5.18	2.84	1.25	-1.09
1989	-6.56	2.32	1.21	-3.02
1990	-6.00	1.71	0.86	-3.43
1991	-5.81	1.51	1.13	-3.16
1992	-5.23	1.15	1.03	-3.05
1993	-3.11	1.62	0.98	-0.51
1994	-3.04	1.33	0.31	-1.41
1995	-3.16	2.47	0.92	0.23

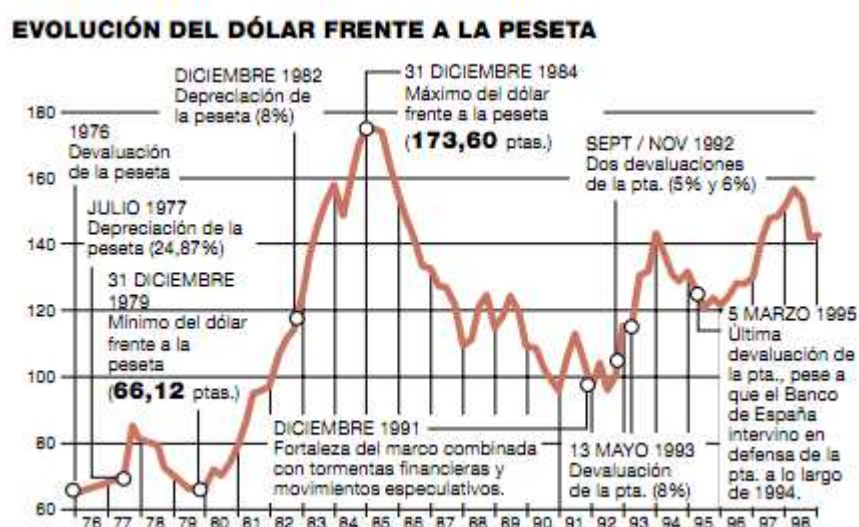
Gonzalo Bernardos y Pedro Aznar: "El sector exterior de la economía española (1986-1995)"

Este incremento viene motivado principalmente por la importante reducción efectuada en las barreras al comercio, el elevado crecimiento de la demanda interior y la sobrevaluación de la moneda nacional. Aparte de la contribución positiva de la balanza de servicios debido al sector turismo – aunque en declive por pérdida de competitividad –, los abultados déficits comerciales son financiados básicamente con fuertes **entradas de capitales**, principalmente inversiones de cartera en los mercados bursátiles, así como préstamos y créditos del exterior, además de las ayudas de la CEE. Con lo que el déficit comercial se financió muy importantemente a través de la venta de patrimonio nacional. Este volumen de entradas de capital extranjero es tan elevado que, para evitar una apreciación de la peseta, el Banco de España en el período 1987-1989 da temporalmente marcha atrás en el proceso de liberalización financiera de la economía española y adopta medidas que restringen la capacidad de los residentes para endeudarse en moneda extranjera.

El 19 de junio de 1989 la peseta se integra en el **Sistema Monetario Europeo** (SME), un mecanismo de cambios fijos que había entrado en vigor en marzo de 1979 ⁹, con la finalidad de instaurar la estabilidad de cambios en el area de la Comunidad Europea. La incorporación de la peseta se produjo con un cambio central de 65 ptas. por marco y unos límites de fluctuación del 6%. Fue ésta otra oportunidad perdida para reajustar el tipo de cambio nominal y eliminar la tradicional sobrevaluación de la peseta.

⁹ se crea en la CEE un instrumento común de medida o patrón, el **ECU** (European Currency Unit), que se define con relación a una cesta de monedas comunitarias, revisable cada cinco años o, previa solicitud, en el caso de que el peso de una moneda se hubiera alterado en más de un determinado porcentaje. El **ECU** es emitido por el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria (FECOM), como contrapartida del depósito por parte de los Estados miembros del 20 por 100 de sus reservas de cambio en oro y divisas. El ECU es un instrumento común de medida de las monedas de los países de la CEE, con referencia al cual se fijan las cotizaciones de las diferentes monedas comunitarias.

A principios de la década de los noventa, la economía mundial entra en recesión debido principalmente al estancamiento económico de los EEUU. En 1992 se produce una **convulsión monetaria en Europa** que provoca varias devaluaciones en varios países europeos, entre ellos España. Tras la crisis del verano de 1992, la percepción desde el exterior de que España será incapaz de mantener la paridad cambiaria, resultará en **tres devaluaciones** consecutivas no muy importantes, la **primera** del 5% en septiembre de 1992 (ECU= 139,18 ptas.), la **segunda** del 6% en noviembre del mismo año (ECU = 143,39 ptas.) y la **tercera** del 8% en mayo de 1993 (ECU = 154,25 ptas.), pasando el cambio de 65 a 79 ptas por marco. La crisis del SME acabó en 1993 con la ampliación de las bandas al 15%. En 1994 se crea el Instituto Monetario Europeo antecesor del Banco Central Europeo que será creado en junio de 1998. Finalmente, una **cuarta** devaluación del 7% será llevada a cabo por el ministro Solbes el 5 de marzo de 1995 (ECU = 162,49 ptas.).



El saldo negativo de la balanza comercial en % del PIB, que en los años 1990-1991-1992 había sido de 6,52%, 6,50 % y 6,00 % respectivamente, mejoró situándose en los años 1993-1994-1995-1996 y 1997 en porcentajes entre el 3 y el 4%.

La sobrevaluación de la peseta había creado el espejismo de unas importaciones relativamente baratas que contribuirían a satisfacer la demanda interna frenando la tendencia a la inflación, no sin que ello supusiera un lastre sobre la competitividad de la empresa nacional.

Selectividad en la inversión.-

Más importante que las consecuencias someramente expuestas sobre el comercio exterior, son las que van a manifestarse negativamente en la **actitud de los empresarios nacionales** a

invertir en ciertos sectores y no en otros. Los sectores de la economía expuestos a competencia internacional – sectores “*tradable*” en terminología anglosajona – van a ser **descartados por los empresarios españoles**, quienes naturalmente van a preferir dirigir su inversión hacia sectores no susceptibles de sufrir una competencia internacional, los sectores “*non-tradable*”. Así, entre los primeros destaca la industria en general en la que tan ávidamente habían invertido sin embargo los empresarios durante el período industrializador de “*sustitución de importaciones*” bajo fuertes barreras proteccionistas. Ciertos sectores de la agricultura y desde luego la industria agroalimentaria son también sectores “*tradable*”. Estos sectores “*tradable*” aparecen ahora – tras la adhesión a las Comunidades Europeas en 1986 – de **alto riesgo inversor** para el empresario español por estar expuestos a una competencia demoledora desde el exterior, y ello debido a la aplicación de un tipo de cambio muy especialmente sobrevaluado desde el abandono de los instrumentos de protección (altas tarifas aduaneras, restricciones cuantitativas a la importación y subsidios a la exportación) como resultado de la negociación de 1985 con las Comunidades Europeas.

Generalmente, los empresarios españoles, que habían promovido inversiones extremadamente rentables en estos sectores “*tradable*” durante la época industrializadora de 1959-1985, ofrecieron a partir de 1986 tales inversiones al capital extranjero que buscaba instalarse en el mercado español, transformando las pequeñas industrias adquiridas en mayores complejos multinacionales. En tales complejos multinacionales, el tipo de cambio – sobrevaluado o no – tiene una menor significación ya que las políticas de “*intercompany pricing*” son más relevantes pues pueden resultar en altos beneficios fiscales para los grupos multinacionales (¹⁰).

Abandonado prácticamente el sector industrial a la inversión extranjera, el empresario nacional buscó invertir en sectores como la **construcción** pública o privada, la **promoción inmobiliaria** y los **servicios** en general en donde el buen servicio y la cercanía al cliente priman ante cualquier intento de competir desde el exterior. La construcción en general, la obra pública o el desarrollo inmobiliario son sectores “*non-tradable*” cuya producción debe satisfacerse internamente sin que el empresariado extranjero pueda intentar penetrar estos sectores tan avisados por la corrupción municipal, la economía sumergida y el fraude fiscal.

¹⁰ por ejemplo, en la industria del ensamblaje de automóviles es corriente que el 100% de la producción nacional sea exportada prácticamente sin beneficio a una empresa matriz del mismo grupo multinacional radicada en un país en donde esa matriz disfruta de un status especial de bajo impacto fiscal. Desde ese país, los automóviles son a continuación vendidos a los concesionarios españoles a precios más altos de mercado, quedando prácticamente todo el beneficio en el citado paraíso fiscal. Las consideraciones del tipo de cambio (si está sobrevaluado o no) son en este caso prácticamente ajenas a la toma de decisiones de los grupos multinacionales.

Sirva de ejemplo que una región tradicionalmente industrial como las Vascongadas, prefiriera no optar por la reconversión de sus industrias en la década de los 80, dando en cambio prioridad a convertir esa región en una sociedad de servicios. La industrialización bajo proteccionismo llevada a cabo en las décadas de los 60 y 70 en el País Vasco fue de un notable dinamismo con tasas anuales de crecimiento del PIB regional y el empleo extraordinarios. La inestabilidad política y social, el abandono en 1986 de los instrumentos proteccionistas y el mantenimiento de un tipo de cambio sobrevaluado, fulminaron el sector industrial en la región. Navarra, en cambio, que había experimentado un proceso industrializador relativamente escaso durante la época proteccionista, incentivó tras el acceso a las CEE la instalación en territorio navarro de gran cantidad de empresas multinacionales, logrando en la actualidad ser la región en la que el sector industrial más contribuye al PIB regional.

La preferencia de los empresarios españoles por invertir en sectores "*non-tradable*" como resultado de las negociaciones de 1985 para acceder a la CEE, es esencial para comprender el posterior desarrollo de la actividad constructora que daría lugar a la llamada "**burbuja inmobiliaria**", lo que se analiza más adelante en la sección 8.

Una perniciosa revaluación de la peseta.-

Como se ha expuesto anteriormente, el resultado de la negociación de Bruselas por parte del equipo de gobierno de Felipe González supuso una **revaluación sin precedentes de la peseta**. Un simple cálculo aritmético lo ejemplifica: antes de acceder a las Comunidades Europeas, un importador español entregaba (p. ej.) 60 pesetas al Banco de España y obtenía un dólar USA con el que efectuaba la compra de un producto en el extranjero. Llegado éste a la frontera, Aduanas exigía el pago de un arancel de (p.ej.) 70 pesetas. Puesto en España, el producto había costado 130 pesetas. Hubiera sido indiferente eliminar el pago aduanero (70 ptas) y **devaluar compensatoriamente** la peseta al nivel de 130 ptas/US\$. Pero si en cambio, hubiéramos eliminado las 70 ptas. del arancel aduanero sin devaluar compensatoriamente la peseta, el coste del producto puesto en España hubiera sido de solamente 60 ptas., únicamente por la aplicación del tipo de cambio. El producto que antes costaba 130 ptas. puesto en España, habría pasado a costar ahora solamente 60 ptas. Esto significa que se había operado una **significativa revaluación cambiaria**.

Y fue de este modo como se operó en las negociaciones de Bruselas. Eliminadas las barreras proteccionistas, como nos lo imponía la CEE, sin alterar simultáneamente y compensatoriamente el tipo de cambio, significó una fuertísima revaluación de la peseta.

¿En cuanto puede estimarse el efecto revaloratorio ocurrido?. Según los trabajos de I.M.D. Little, Maurice Scott y Tibor Scitovski en el Centro de Desarrollo de la OCDE en el período 1966-1970, el impacto de los instrumentos proteccionistas en la economía española no pueden medirse a través de los niveles de las tarifas aduaneras (protección nominal), sino de la **protección efectivamente acordada al valor añadido nacional** (PIB). El valor añadido en la economía, medido utilizando los precios nacionales distorsionados por la protección aduanera y otros instrumentos cuantativos de protección (valor añadido nacional: **VAn**) sería muy inferior si el valor añadido fuera medido utilizando precios internacionales (valor añadido internacional: **VAi**). Así, el valor del efecto proteccionista sería:

$$\text{protección efectiva} = \frac{\text{VAn} - \text{VAi}}{\text{VAi}} \cdot 100$$

Es decir, la diferencia del valor añadido medido éste a precios nacionales (VAn) y a precios internacionales (VAi), y expresada esta diferencia como porcentaje del valor añadido a precios internacionales (VAi). No existe información estadística oficial que nos permita determinar el nivel de **protección efectiva** ⁽¹¹⁾ que existía en el año 1985-1986 al tiempo de la negociación de Bruselas. Existen algunos cálculos efectuados por Luis Gámir (ministro de Comercio en un gabinete de UCD desde 1980) quien había trabajado en Oxford con el profesor W.M. Corden en materias de la teoría de la protección. Sin duda, la **protección efectiva** debió de ser mucho mayor que la **protección nominal** que resultaba de la simple aplicación de los aranceles de aduanas, debido a la existencia de otras barreras proteccionistas, como las restricciones cuantitativas al libre comercio (cuota, cupos, contingentes), que permitían a la industria nacional elevar sus precios muy por encima de lo que la sola protección aduanera les permitía. De haberse devaluado compensatoriamente la peseta en 1986 al acceder España a las Comunidades Europeas, esta devaluación con toda probabilidad se hubiera acercado o sobrepasado una **tasa del 100%**. Al no haberse efectuado esa devaluación, se operó de facto una **revaluación** del precio de nuestra moneda nacional – el tipo de cambio – que debió de ser precisamente de alrededor del 100%. Lo que provocó la **huída** de los inversores nacionales de los sectores “*tradable*” sujetos a competencia internacional. Situación que aún persiste en la actualidad y que pudo haberse corregido – otra oportunidad perdida – con ocasión de la participación de España en la Unión Monetaria (euro).

¹¹ el nivel de **protección efectiva** en los sectores “*tradable*” de la economía, juntamente con un “*standard conversion factor*” calculado para valorar a precios internacionales el componente de sueldos y salarios en los sectores “*non-tradable*”, puede dar una aproximación de la sobrevaluación de una moneda. Ver “*Project appraisal and planning for developing countries*”, by I. M. D. Little and J. A. Mirrlees, 1974

7.- La participación en el euro

*el gobierno de Aznar, instalado desde 1996,
logra con notable rapidez y determinación cumplir los criterios de convergencia
y de esta forma poder participar como socio fundador
de la nueva comunidad monetaria de la zona euro*

*pero resultará un **lastre para la economía** española
- que aún persiste -
haber accedido al euro con un tipo de cambio sobrevaluado*

En el tratado de Maastricht (tratado de la Unión Europea) de febrero de 1992, se crearon unas **condiciones de convergencia** que España no parecía poder cumplir para participar en la primera fase del euro. Desde entonces, por el gobierno del PSOE y continuado por el Partido Popular cuando asumió el gobierno en 1996, se realizó una política de control de la inflación, los tipos de interés a largo plazo y del déficit público, que llevó a que en 1998 se lograra cumplir los criterios de convergencia ⁽¹²⁾ necesarios para la participación de España en la Unión Monetaria. El 1 de enero de 1999 se inició la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria Europea en la que el euro - inicialmente denominado ECU, "european currency unit" - se convirtió en la moneda de España, junto a otros estados de la Eurozona. El Consejo de la

¹² Los criterios de convergencia se exponen en el artículo 121, apartado 1, del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (TCE). Se trata de cuatro criterios:

1. Estabilidad de precios. El Tratado dispone que «*el logro de un alto grado de estabilidad de precios [...] deberá quedar de manifiesto a través de una tasa de inflación que esté próxima a la de, como máximo, los tres Estados miembros más eficaces en cuanto a la estabilidad de precios*».

2. Situación de las finanzas públicas. En virtud del Tratado: «*las finanzas públicas deberán encontrarse en una situación sostenible, lo que quedará demostrado en caso de haberse conseguido una situación del presupuesto sin un déficit público excesivo...*». El **déficit público** anual, la proporción del déficit público anual en el producto interior bruto (PIB), no debe rebasar el **3 %** al final del ejercicio presupuestario anterior. Si ello no es así, dicha proporción debe haber disminuido de forma sustancial y constante y haber alcanzado un nivel próximo al 3 %, o haber sobrepasado sólo excepcional y temporalmente el valor de referencia del 3 % y mantenerse cercana a dicho valor. La **deuda pública**: la proporción entre la deuda pública bruta y el PIB no debe rebasar el 60 % al final del ejercicio presupuestario anterior. Si ello no es así, dicha proporción debe haber disminuido suficientemente y acercarse a un ritmo satisfactorio al 60 %.

3. Tipo de cambio. El Tratado exige «*el respeto, durante dos años como mínimo, sin que se haya producido devaluación frente a la moneda de ningún otro Estado miembro, de los márgenes normales de fluctuación que establece el mecanismo de tipos de cambio del sistema monetario europeo*». El Estado miembro debe haber participado en el mecanismo de tipos de cambio del **Sistema Monetario Europeo** (SME) sin interrupción durante los dos años anteriores al examen de su situación, sin haber sufrido tensiones graves. Por otra parte, el Estado miembro no debe haber devaluado por iniciativa propia su moneda (esto es, el tipo central bilateral de su moneda respecto de la moneda de ningún otro Estado miembro) durante este mismo período.

4. Tipos de interés a largo plazo. El Tratado estipula que: «*el carácter duradero de la convergencia conseguida por el Estado miembro [...] deberá verse reflejado en los niveles de tipos de interés a largo plazo*». En la práctica, el **tipo de interés nominal medio a largo plazo** del Estado miembro considerado no debe rebasar en más de dos puntos porcentuales el de los tres Estados miembros con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios.

Unión Europea, en su reunión de 31 de diciembre de 1998, aprueba de forma definitiva los tipos de conversión o paridades bilaterales entre el euro y las distintas monedas nacionales de los Estados miembros participantes de la Unión Monetaria. El 1 de enero de 1999 se pone en circulación la nueva moneda europea, pero sólo de forma virtual, sin emisión de moneda. El **1 de enero de 2002** comienza a circular la moneda única, el **euro**, en doce de los estados miembros, en España en sustitución física de la peseta. En la entrada al euro la peseta se fundió con su paridad central respecto al marco alemán. La peseta quedaba el 1 de enero de 1999 definitivamente integrada en el euro con un cambio considerado sobrevaluado de 166,386 ptas.

El gobierno de Aznar, instalado desde 1996, logra con notable rapidez y determinación cumplir los **criterios de convergencia** y de esta forma poder participar como **socio fundador** en la nueva comunidad monetaria de la zona euro. Las cuatro devaluaciones de la peseta en 1992, 1993 y 1995 no habían corregido suficientemente la nefasta y fuerte revaluación de la moneda resultante de la negociación de 1985 para el acceso a las Comunidades Europeas. Aunque los saldos negativos de la balanza comercial aumentaron peligrosamente en España (14.283 millones de euros equivalente en 1993; 45.291 millones en el año 2000), el gobierno no creyó necesario corregir este desequilibrio actuando sobre el tipo de cambio, al que se permitió mantener su tradicional sobrevaluación, reafirmando los empresarios en su política ya desde 1986 de alejar sus inversiones de los sectores "*tradable*", principalmente la industria, y potenciar su actividad inversora únicamente en los sectores "*non-tradable*", fundamentalmente la construcción pública y privada, la promoción inmobiliaria y el sector servicios en general. Por otra parte los diferenciales de inflación registrados en España respecto a otros países europeos desde entonces fueron importantes, por lo que el tipo de conversión de la peseta/euro se llevó a cabo sobrevalorando la moneda española.

Tasa de variación anual del PIB a precios constantes

AÑO	ESPAÑA	UNIÓN EUROPEA	EEUU	OCDE
1986	3.2	2.9	2.9	2.7
1987	5.6	2.9	3.1	3.3
1988	5.2	4.2	3.9	4.3
1989	4.7	3.5	2.5	3.2
1990	3.7	3.0	1.2	2.6
1991	2.2	1.6	-0.6	1.0
1992	0.7	1.0	2.3	1.6
1993	-1.1	-0.6	3.1	1.2
1994	2.0	2.8	4.1	2.9
1995	3.2	2.7	3.3	2.4

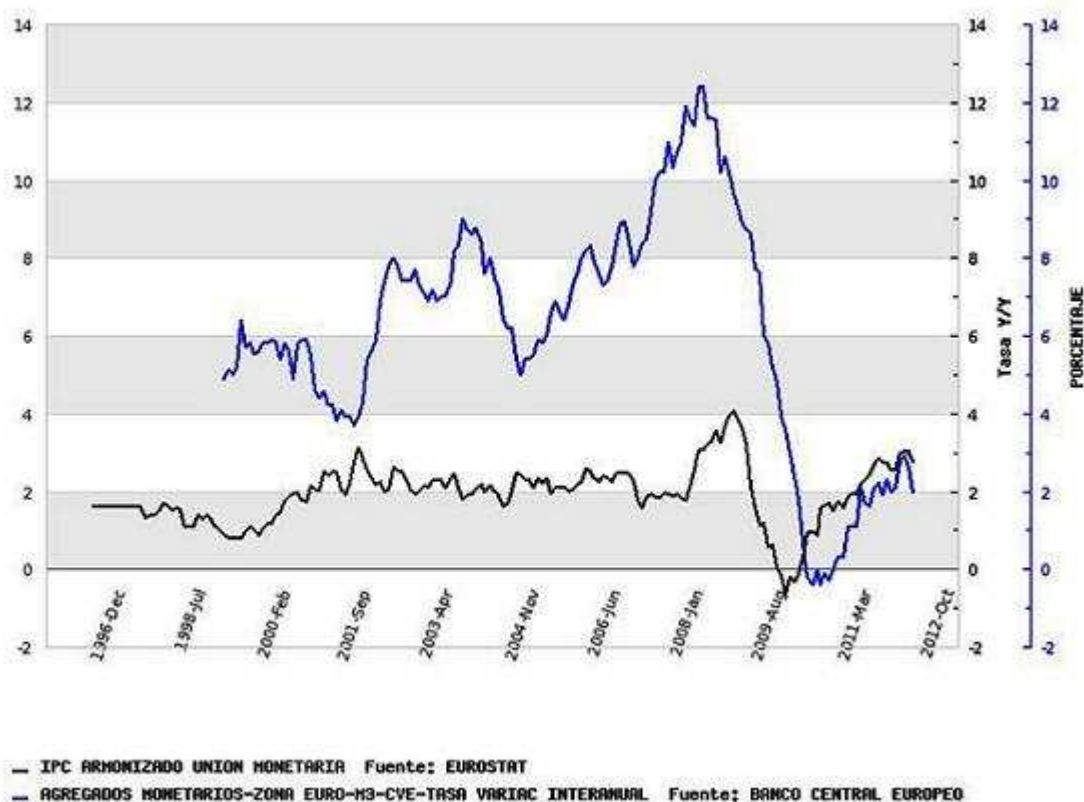
Gonzalo Bernardos y Pedro Aznar; "El sector exterior de la economía española (1986-1995)"

Tras la crisis de 1992-1993, España supo aprovechar el boom económico de la década de los 90 motivado por una espectacular corriente inversora a nivel mundial en los sectores modernizadores de las nuevas tecnología audiovisuales, informática y telecomunicación sin hilos, con el consiguiente aumento sin precedentes en los **niveles de productividad** a nivel mundial. El resultado fue una euforia bursátil a nivel mundial, principalmente en el período 1997-2001. La llamada crisis de la "**burbuja.com**" marcó, a través de un desplome del índice bursátil Nasdaq, el principio de una relativamente suave recesión en las naciones occidentales. El índice Nasdaq llegó en marzo del año 2000 a cotizar por encima de los 5000 puntos, llegando en poco tiempo a cotizar a 3500, y en octubre de 2002 su valor era de aproximadamente 1300 puntos, situándose en valores similares a los de diciembre de 1996.



Aunque el final del ciclo alcista se saldó con una **severa corrección bursátil**, no se saldó finalmente con un esperado ciclo bajista o fase de contracción de la economía mundial, debido a una rápida concertación de las autoridades monetarias mundiales que prosiguieron una política expansiva basada en un **aumento sin precedentes de la masa monetaria** vía crédito a bajos tipos de interés. La globalización e intercomunicación de los mercados financieros que pudieron llevarse a cabo precisamente por las nuevas tecnologías mencionadas, acentuaron la disponibilidad crediticia a nivel mundial tras un espectacular desarrollo del mercado interbancario.

masa monetaria M3



Tabacoinforma

En resumen, la economía española incurrió en muy graves desajustes y desequilibrios desde la entrada en la zona del euro. En primer lugar, como se ha apuntado, la sobrevaluación de la peseta en el momento de fijar su paridad definitiva con el euro (166,386 ptas/euro) tuvo como primera consecuencia la puesta en circulación en España de una cantidad indebidamente exagerada de euros, experimentándose de esta forma un **fuerte incremento de la masa monetaria** en España, creándose por ello una indebida **euforia en el consumo**. Por otro lado, la conversión de pesetas en euros utilizando un tipo de cambio sobrevaluado resultó en **niveles superiores** de precios, sueldos y salarios y otros costes de los factores de producción, acentuando la no competitividad de la economía española en los mercados internacionales. Los diferenciales de inflación con el área del euro, la citada sobrevaluación del euro, elevada dependencia de la financiación exterior, expansión excesiva del sector inmobiliario, aumento sin precedentes del endeudamiento público y privado, y tipos de interés muy bajos que desincentivaban el ahorro, eran factores que se sumaban a unos déficits comerciales de extraordinaria magnitud, un desequilibrio constante en la economía española.

8.- La "burbuja inmobiliaria"

una demanda sobrealimentada desde el sector público

Contrariamente a la penuria inversora que mostraban los empresarios españoles en el sector de la industria, que quedaba en manos de las corporaciones multinacionales radicadas en el exterior, su celo inversor fue notable en los citados sectores "non-tradable".

Y ello tuvo su causa en el sector público.

El rápido desarrollo que experimentó el "**estado del bienestar**" - no solamente propiciado por los gobiernos de antecedentes marxistas, sino también por los de corte conservador como resultado de la lucha o competencia electoral - no fue financiado en España principalmente por una mayor recaudación de impuestos, especialmente a nivel local-municipal o autonómico, sino vía endeudamiento. Cuando el crecimiento espectacular del sector público, prácticamente en todos los países de la Unión Europea sin que España fuera una excepción, pasó a ser financiado con permanente recurso al **endeudamiento**, ello provocó **déficits públicos** de tal magnitud que el Banco Central Europeo y la Reserva Federal de los EE.UU. se vieron obligados a mantener los **tipos de interés a niveles bajísimos**, peligrosamente desincentivadores del ahorro, con objeto de **aliviar el servicio de la deuda** de las administraciones públicas. De haber optado el Banco Central Europeo (BCE) por mantener tipos de interés más acordes con el costo de oportunidad del factor capital, los gobiernos europeos no hubieran podido endeudarse en las magnitudes que lo hicieron, pues ello hubiera supuesto una carga muy pesada del servicio de la deuda que hubiera representado un porcentaje elevadísimo de los correspondientes presupuestos públicos.



El BCE reconocía que tipos de interés tan bajos, juntamente con un fuerte aumento de la **masa monetaria vía crédito bancario**, podían provocar una tendencia inflacionista debido al esperado aumento del consumo. Lo que el BCE quiso prevenir siguiendo una política deliberada de **sobrevaluación del tipo de cambio del euro**, con lo que se favorecerían las importaciones a bajo coste ⁽¹³⁾. Resultado de ello fue un pernicioso efecto sobre las producciones nacionales que entraron en una fase de estancamiento, incluso recesión con cierre de numerosas empresas y aumento del desempleo.

En España, el sector privado, de mano de los inversores que únicamente se orientaban principalmente hacia la **construcción, la promoción inmobiliaria y el sector de los servicios**, se benefició de un sector bancario que ofrecía préstamos hipotecarios a muy bajos tipos de interés (normalmente con referencia al MIBOR), plazos de muy larga duración nunca antes conocidos en el país, e importes que incluso superaban el 100% del valor del inmueble a hipotecar. El Banco de España pudo haber impedido esta manera poco ortodoxa de actuar de los bancos, pero no lo hizo y le corresponde por ello una **grave responsabilidad**. Con estos factores determinantes, en un país de climatología mediterránea propicio para la inversión residencial extranjera, la **demanda inmobiliaria pudo crecer artificialmente** a niveles que podía absorber la construcción de nueva oferta inmobiliaria, fuera ésta incluso a niveles que llegaron a superar la suma de lo construido en Francia, Reino Unido y Alemania juntos. El exceso de esta sobredemanda artificialmente creada sobre la oferta inmobiliaria alimentaba un constante aumento de los precios en el sector, lo que sobrealimentaba a su vez la demanda. A su vez, el **boom inmobiliario** causó un fuerte aumento en el nivel de salarios y aceleró la inmigración. La creación de esta **"burbuja inmobiliaria"** favorecía no solamente a los inversores sino también a la banca que mejoraba el valor de la garantía proporcionada por los inmuebles hipotecados. Y favorecía a las administraciones municipales que, sin necesidad de aumentar los impuestos locales, veían mejorar sus arcas exponencialmente a través de la concesión de las correspondientes licencias de construcción otorgadas, un impuesto a la inversión desconocido en otros países.

¹³ el 8 de junio de 2010, el cambio se situó en **1,1942 US\$/ euro**. Los políticos europeos, con Nicolás Sarkozy a la cabeza, reaccionaron con virulencia acusando a los especuladores de ser los responsables de tan dramática caída del euro (1,60 US\$/euro en 2008). Se concertaron rápidamente en Bruselas proponiendo soluciones de emergencia para animar a los mercados a apostar por una subida del euro, lo que se consiguió. Este hecho demostró que los políticos prefirieron fortalecer el euro para abaratar las importaciones (frenando así cualquier tendencia inflacionista que pudiera hacer subir los tipos de interés), en vez de aceptar la debilidad del euro en los mercados, lo que hubiera encarecido las importaciones y animado las producciones nacionales en la zona del euro.



La **especulación** es normal que se instale cuando las bases macroeconómicas han creado el marco requerido para su aparición. Y en la propia especulación se encuentra también el embrión para su corrección. Así, aunque no hubiera ocurrido en 2007 la quiebra de **Lehman Brothers**, ni la crisis de los “**créditos subprime**” en EE.UU., ni el descontrol de los bancos de inversión, ni la ilimitada disponibilidad crediticia de los mercados interbancarios, la “burbuja inmobiliaria” española **hubiera roto** tan pronto como hubiera aparecido un mínimo síntoma de que el continuo aumento de los precios del sector inmobiliario **comenzaba a tocar techo**. Un pequeño cambio de tendencia en que la oferta inmobiliaria pudiera juzgarse ligeramente superior a la demanda, hubiera dado inmediatamente al traste con la “burbuja”. La especulación no es tal si no lleva en sí misma su propio germen de corrección. El “pinchazo” de la burbuja inmobiliaria fue realizado por el propio mercado, no por las administraciones públicas.

Contrariamente a la postura oficial del presidente del gobierno Rodríguez Zapatero y del vicepresidente y ministro de economía Solbes, que negaban la existencia de una crisis económica, el director general del Servicio de Estudios del Banco de España, José Luis Malo de Molina señaló sin embargo que los datos macroeconómicos – especialmente los relativos al sector del ladrillo - ya estaban dando **síntomas de agotamiento** en el cuarto trimestre de 2006.

El inversor español, huído desde 1986 de los sectores “*tradable*”, veía desde el año 2007 cómo también debía huir de los sectores “*non-tradable*” de la construcción y la promoción inmobiliaria, al menos hasta que el mercado pudiera absorber el voluminoso stock de invendidos del sector. Los efectos demolidores sobre el empleo son bien conocidos. Como lo son sobre el sector financiero que se vió colmado de impagados por parte de innumerables clientes insolventes.

9.- La devaluación interior

o

*¿ se impondrá un paso atrás hacia
la reinstauración de políticas proteccionistas?*

Es bien conocido el impacto negativo que todo ello ha tenido en la destrucción de empleo, en niveles que son como mínimo de doble magnitud que en otros países europeos. Ha sido el centro de la campaña electoral del 20N de 2011 en España: algo más de 5 millones de personas sin empleo, más del 20% de la población activa (en la juventud entre el 40 y el 50%). Las promesas electorales de creación de empleo, unas vía incentivos por subsidios, otras vía alicientes a los "emprendedores", otras vía una reforma laboral y saneamiento del sector financiero, **no podrán fructificar** si en primer lugar no se crean las condiciones macroeconómicas necesarias para **hacer rentables los proyectos de inversión** tanto en los sectores "tradable" como en los "non-tradable". Y para ello, la **primera condición necesaria**, si no suficiente, ha sido siempre la adopción de un precio de las divisas exteriores que a nivel realista lleve el tradicionalmente deficitario comercio exterior de España hacia un equilibrio. Pero, en la actual situación de pertenencia a la zona euro, España ha perdido la capacidad de devaluar una peseta, ya inexistente.

Una **salida de España del euro**, como se anticipa para Grecia, no solamente conllevaría difícilísimas cuestiones técnicas en su ejecución, sino que incluso pudiera dar al traste con la pervivencia misma de la zona euro. Más realista pudiera ser el **abandono del euro** por parte de los países miembros que, como Alemania, mejor han matenido los equilibrios macroeconómicos, sufriendo entonces el euro una fuerte pérdida de valor en los mercados.

Pero una devaluación no tiene por qué ser únicamente externa, es decir a través de una modificación depreciadora del tipo de cambio. Puede también ser **interna por vía de precios**, es decir, utilizando la vía de un plan de ajustes, propiciar una política de deflación eliminando una parte del valor añadido nacional (PIB), empobreciéndonos a corto plazo a través de **reducir el nivel de salarios y precios**. Es decir, reducir el coste nacional de los factores productivos ganando competitividad frente al exterior, a costa no obstante de provocar inicialmente un estancamiento o recesión de la economía. Esto significa muy especialmente conseguir que la evolución de los salarios se acomode a la evolución de la productividad, desligándolos definitivamente de la evolución de la inflación. Una proposición que en España ha chocado siempre frontalmente contra los sindicatos que han actuado con modelos diseñados en la época anterior a la llegada de la democracia.

El sistema de negociación colectiva obligatoria que han impuesto los sindicatos ha supuesto una indexación generalizada de salarios solamente al alza en la economía, un inasumible absentismo laboral y la falta total de movilidad laboral, todo ello típico de situaciones de aislamiento económico con nefastas repercusiones sobre la competitividad internacional de la economía española. Esta situación laboral-sindical, de la que también son parte activa los colectivos empresariales, impedirá con toda probabilidad la reducción de salarios en una **“devaluación interior”** – como propugnó en una visita a España el premio Nobel Paul Krugman – por lo que la alternativa no podrá ser otra que la continuación de la destrucción de empleo.

Descartada por inoperante la salida de España del euro, o la salida de las economías más fuertes como Alemania (¹⁴) con el resultado de una fuerte devaluación del euro frente al dólar y otras monedas, la realidad podría llevar a España a solicitar en Bruselas la aplicación de una **excepción en la política tarifaria de aduanas**. España se vería probablemente abocada a solicitar en Bruselas la **reinstauración temporal de aranceles proteccionistas**, u otras medidas discriminatorias contra las importaciones, incluso de algunas restricciones cuantitativas a la importación o ayudas a la exportación. Sería ello un paso atrás hasta reencontrarnos con una situación saneada de comercio exterior anulando los efectos de la sobrevaluación del tipo de cambio que propició la **revaluación** que de facto llevó a cabo el gobierno de Felipe Gonzalez en la negociación de 1985 de acceso a las Comunidades Europeas.

La raíz del problema sigue encontrándose en la incapacidad que tradicionalmente ha mostrado la economía española de lograr un desarrollo económico manteniendo un equilibrio en las balanzas exteriores. Los **déficits por cuenta corriente** han sido financiados tradicionalmente a través de una balanza de capitales que registraba saldos positivos a resultas de las entradas de capital extranjero. Pero desde el mundo inversor internacional ya no llegan los fondos que compensan en la balanza de capitales nuestra falta de competitividad en el comercio exterior, y los bancos españoles, aún pendientes en 2011 de sanear sus balances, tienen dificultades para financiarse en el exterior. Los niveles de déficit comercial cercanos al 10% del PIB a que llegó España antes de la reducción de la actividad económica por causa de la crisis, son la causa principal de la evaluación negativa que realizan los mercados financieros de deuda sobre las prespectivas de la economía española (¹⁵).

¹⁴ previamente a la existencia de la zona euro, la economía alemana se veía compelida regularmente a revaluar su moneda, el marco. Desde la creación del euro, estas revaluaciones ya no pueden ocurrir, por lo que el empresariado alemán es un gran beneficiario y por consiguiente gran defensor de la permanencia de Alemania en el euro, aun a costa de tener que financiar la falta de competitividad de otras economías periféricas del euro, como Grecia.

¹⁵ al final del segundo trimestre de 2011 el porcentaje de deuda sobre el PIB en el conjunto de las Comunidades Autónomas alcanzaba un nivel medio ponderado del **12,5 %**. Las Comunidades con porcentajes superiores o cercanos a este nivel medio eran: Valencia (20,1 %); Cataluña (19,4 %); Castilla-La Mancha (17,4 %); Baleares (17,1 %); Galicia (12,4 %). Por otro lado, las Comunidades con los porcentajes más bajos eran: Madrid (7,7 %); País Vasco (8,0

Esta necesaria devaluación interna comenzará inexorablemente por una fuerte **reducción de precios en el sector inmobiliario**. Y ésto no ocurrirá en cuantía suficiente hasta que los bancos no se decidan a efectuar un necesario saneamiento rápido y profundo de su riesgo inmobiliario, es decir: (1) dejen de renovarse o ampliarse créditos fallidos con objeto de evitar efectuar provisiones o asumir pérdidas en el balance y/o en espera de ver una recuperación del mercado y (2) reduzcan el valor contable en libros de los activos adjudicados inmobiliarios (llamados activos "tóxicos"), valorándolos a su verdadero valor del mercado antes de enajenarlos. No podrán los bancos obtener financiación exterior - y en consecuencia tampoco fluirá el crédito en el mercado interior - sin que estos "activos tóxicos", provenientes principalmente de promotores y constructores, sean vendidos en el mercado a precios reducidos, saneando así los balances en el sector bancario que tanto preocupa en los mercados internacionales de deuda, afectando negativamente a la capacidad de España para endeudarse en los mercados exteriores. (¹⁶).

España.- magnitudes de comercio exterior y PIB

millones de euros

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
importaciones	175.268	185.114	208.411	232.954	262.687	285.038	283.388	206.116	238.082
exportaciones	133.268	138.119	146.925	155.005	170.439	185.023	189.228	159.890	185.799
déficit comercial	42.000	46.995	61.486	77.950	92.249	100.015	94.160	46.227	52.283
P.I.B.	729.206	782.929	841.042	908.792	984.284	1.053.537	1.088.124	1.053.914	1.052.861
déficit / PIB (%)	5,76 %	6,00	7,31 %	8,58 %	9,37 %	9,49 %	8,65 %	4,39 %	4,97 %

fuentes: INE

); Canarias (8,3 %); Asturias (8,4 %); Cantabria y Castilla-León (8,8 %); Andalucía (9,4 %); Murcia (9,9 %); Aragón (10,2 %); Navarra (10,7 %); Extremadura (11,0 %) y La Rioja (11,5 %).

El porcentaje de la deuda sobre el PIB para el conjunto de las Comunidades Autónomas (12,5 % al final del segundo trimestre de 2011), se había situado entre el 5,7 % y el 6,8 % durante los años del período **1995-2008**. Al final del 2009 había subido al 8,6 %, alcanzando el 11,2 % al final del año 2010.

¹⁶ Anteriormente, el Banco de España ejercía un férreo control sobre el destino que debían dar los bancos a los "activos tóxicos" inmobiliarios. Tras la ejecución de una hipoteca, los bancos disponían de solamente tres meses para sacar ese activo de su balance, vendiéndolo p.ej. Al cabo de tres meses sin haberlo hecho, los bancos debían provisionar el 100% del valor contable del activo contra los resultados de ese año. Esta y otras reglas de "disciplina" bancaria fueron abandonadas por el Banco de España, lo que relajó la tradicional prudencia bancaria.

10.- La asfixia de la economía española

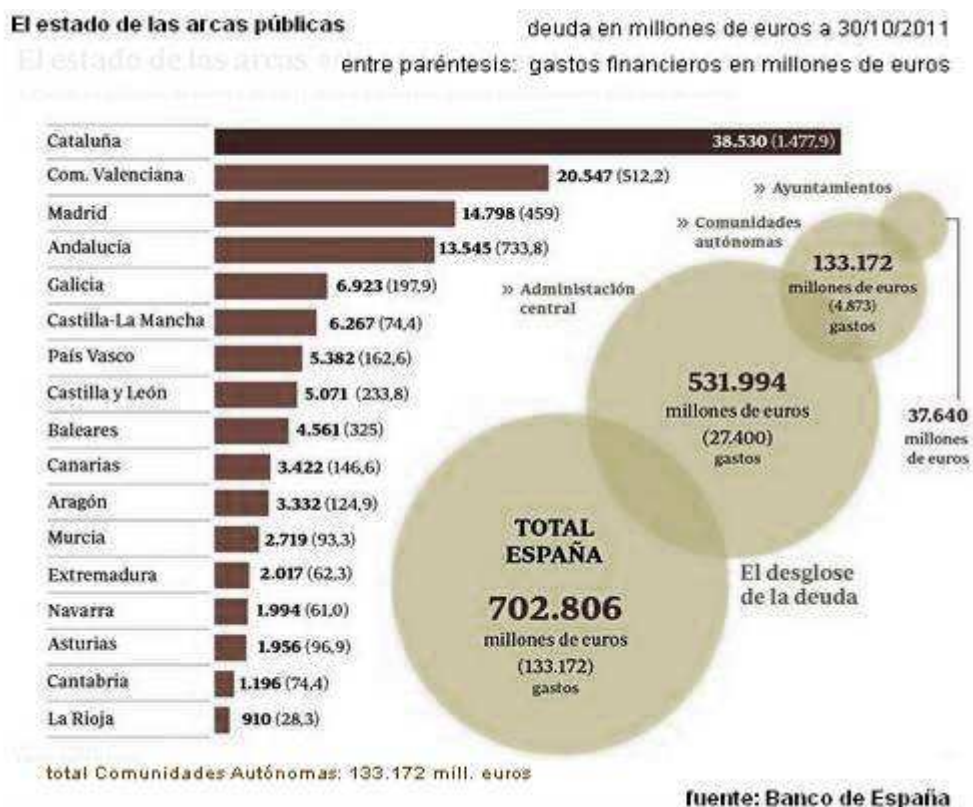
Con cinco millones de personas sin empleo - más del 20% de la población activa y más del 40% si hablamos de la juventud -, una gran cantidad de propiedades valoradas en el mercado por debajo del valor de sus correspondientes hipotecas, la mitad de las Cajas de Ahorro en estado de virtual insolvencia, una deuda privada que casi duplica el tamaño de la economía en su conjunto y una deuda exterior española que ha saturado los límites de los inversores internacionales, España pasa por una difícil situación.

El **déficit exterior** es un desequilibrio básico, endémico y tradicional de la economía española y está pasando por su peor momento, habiendo llegado el déficit por cuenta corriente (86,026 millones de euros) a suponer cerca de un 10% del PIB en el año 2006, el segundo mayor del mundo en magnitud absoluta (después de los EE.UU.) y en términos de porcentaje del PIB (después de Grecia). En el año 2007 el **saldo negativo de la balanza comercial** alcanzó los **100.015 millones de euros** ⁽¹⁷⁾. Este es sin duda el factor negativo que más está condicionando el futuro crecimiento de la economía española y el que de más cerca vigilan los mercados internacionales de la deuda, o las agencias de "rating". Sin embargo, no se habló de ello durante la campaña electoral de noviembre 2011, ni por parte de los políticos contendientes ni por parte de los medios de comunicación.

El continuo recurso de las administraciones públicas al endeudamiento para financiar el "estado de bienestar" ha llegado a **límites inaceptables** en los mercados internacionales de deuda, habida cuenta una falta de confianza en las perspectivas de crecimiento futuro de la economía española. En el segundo trimestre del año 2011 la deuda del conjunto de las Comunidades Autónomas alcanzó el 12,5% del PIB y pone en entredicho la futura viabilidad presupuestaria de las Administraciones por el elevado porcentaje que representa el servicio de la deuda sobre los recursos presupuestarios disponibles. A 30 de octubre del año 2011, el total de la deuda de la administración central, comunidades autónomas y ayuntamientos, ascendía a 702.806 millones de euros, equivalente a cerca de 15.000 euros por cada habitante. El crédito otorgado al sector privado se encuentra en un nivel cercano a 1.900.000 millones de euros desde diciembre del año 2008, equivalente a aproximadamente 40.000 euros por habitante. En diciembre de 2010 el total de la deuda con el exterior ascendía a cerca de 1.000.000 millones de euros.

¹⁷ una imagen de lo que significa este volumen: el déficit comercial diario era en 2007 de 274 millones de euros (100.015 mill. / 365). Esa cifra es lo equivalente al valor de 18.268 automóviles (iii diariamente iii) los que ocuparían **76,7 kilómetros** en la carretera (bumper to bumper); o **28.004 kilómetros** durante los 365 días del año. España sí crea empleo, pero en países extranjeros. Las bases del cálculo anterior son las siguientes: 15.000 euros por automóvil; 4,20 metros de longitud cada automóvil.

Con un crédito fácil a bajos tipos de interés, desbordada la masa monetaria, España probablemente confundió la especulación, los subsidios y la protección social con la verdadera riqueza que proporciona el trabajo y el ahorro.



Si su moneda pudiera reflejar los déficits, los altos costos laborales y la baja productividad de España, ya se habría devaluado de forma natural. Sin esa posibilidad al pertenecer a la zona euro, España se enfrenta a un peligroso coste social, el costo de tener que experimentar una **deflación de precios y salarios** para hacer competitiva su economía, si desea evitar una depresión y estancamiento económico interminable.

Quien piensa que esta llamada "crisis" se originó en Nueva York. en el sector financiero-bursátil-inmobiliario, debe observar antes que los enormes caudales de deuda pública (y privada) que iban acumulando las economías occidentales solamente se podían sostener con tasas muy bajas de tipos de interés. Así, los bancos centrales perdieron su tradicional independencia y tuvieron que seguir las órdenes de los políticos-gobernantes: **"mantener bajos a toda costa los tipos de interés"** para poder financiar la ingente deuda que ha generado y seguirá generando el "estado del bienestar". El extraordinario aumento de la masa monetaria a través de una artificial expansión del crédito barato - incluso con tipos de interés negativos en términos reales - condujo a una euforia y sobrecalentamiento del consumo y una

frenética e indiscriminada actividad inversora que no se financió con ahorro previo. Este ciclo alcista se correspondía con un **inadecuado manejo de la política monetaria**, que sobrealimentó eufóricamente la masa monetaria del país.

Ello desencadenó un **consumo y una inversión desenfrenados** que generó un ciclo alcista de 15 años (jamás visto en la historia) y cuando el mercado sospechó que los precios en el sector inmobiliario ya no podrían subir más, ... ya estaban bajando y todo se desmoronó. La actual "crisis" es más bien un **ciclo bajista de recesión**, que debe considerarse positivamente pues estará cumpliendo el mandato del propio mercado saneando las economías: familias, empresas y por fin ahora los Estados - gracias a la situación de Grecia - se han asustando finalmente por el nivel del insostenible nivel de endeudamiento alcanzado. El verdadero reto que tiene ahora nuestra sociedad es ver si es capaz de financiar el "estado del bienestar" en un contexto de tipos de interés de un nivel suficientemente alto para fomentar al mismo tiempo el ahorro.

La situación de estancamiento o de recesión en que se encuentra la economía española ha surgido de la propia reacción espontánea del mercado para dar fin a las perniciosas intervenciones del Estado que creó un "boom" artificial a través de la expansión de la masa monetaria via créditos. Esta **recesión es positiva**, pues representa el comienzo de una recuperación económica, como señala a menudo correctamente el **profesor Huerta de Soto**. Y se manifiesta fundamentalmente como una **deflación de salarios y precios**, una "devaluación interna" que debe corregir los errores del prolongado "boom". Y esta deflación no puede, no debe ser contestada, ni por el gobierno ni por los sindicatos sin arriesgar que se prolongue excesivamente en el tiempo y siga alimentando el desempleo.

En esta situación, la **asfixia de la economía productiva** ha sido provocada en primer lugar y muy especialmente por la persistente sobrevaluación del tipo de cambio, primeramente de la peseta al acceder a las Comunidades Europeas en 1986 y a la zona euro en 1999, y posteriormente del propio euro respecto al dólar, con la finalidad de abaratar las importaciones y satisfacer el consumo europeo a través de importaciones baratas desde países como China, India y otros emergentes. Lo que conseguía alejar el espectro de la inflación a costa de llevar sin embargo los sectores productivos europeos a un **prolongado estancamiento**. Es la asfixia de la economía que no dispone de ahorro ni público ni privado para invertir, que no dispone de crédito para la función productiva, que durante demasiado tiempo dispuso de un tipo de cambio sobrevaluado para incentivar la importación y satisfacer a bajo coste el consumo desde el exterior, que utiliza tipos de interés muy bajos incentivando el consumo y ayudando a financiar los déficits de las administraciones públicas, pero que desincentiva el ahorro necesario para llevar a cabo la inversión.

En la actual situación económica de España, es moneda común opinar que la salida de la crisis pasa por una reformulación o cambio de **“modelo productivo”**, dando prioridad a la inversión en I+D+I y en sectores de alta tecnología, huyendo en cambio del llamado “ladrillo” o actividad de construcción y promoción inmobiliaria.

Será el propio mercado el que decidirá si hay lugar a un cambio del “modelo productivo” y ello dependerá del marco macroeconómico que decidan crear las Administraciones. Y es esencial para ello corregir los **desequilibrios generados históricamente** por la sobrevaluación tradicional de la moneda nacional y la artificial sobrealimentación de la masa monetaria vía actividad crediticia. De no actuar las autoridades en la buena dirección, será la **recesión** el agente encargado de corregir estos desequilibrios que asfixian la economía española. Y la salida del tunel será cuando el empresariado, corregidos los desequilibrios citados, considere rentable **invertir en sectores “tradable”** pudiendo competir con la concurrencia internacional, sectores que resultaron abandonados por el empresariado español desde la revaluación de facto de la peseta por el gobierno de Felipe González como consecuencia de la negociación en 1985 para el acceso a las Comunidades Europeas.

* * *

Sobre el autor

Carlos Sánchez-Marco (1940) es titulado por las Universidades de Deusto en Bilbao (economía de la empresa y derecho); Valladolid (derecho); London School of Economics & Political Science (desarrollo económico) e Institute of Social Studies, La Haya, Holanda (planificación económica). Ha sido miembro del staff permanente de economistas de la OCDE (Centro de Desarrollo) en París y del Banco Mundial en Washington D.C. Fue director financiero-administrativo de la sociedad EURODIF s.a., París (enriquecimiento de uranio) y director general financiero del grupo ENDESA, Madrid. En la actualidad es presidente de la fundación cultural Lebrél Blanco. (<http://www.lebrelblanco.com/portada.htm>).

contacto: csanchez-marco@masbytes.com / navarra@lebrelblanco.com